

PELUANG & TANTANGAN

LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH



Editor:

Dr. M. Ridwan, MA

Kontributor:

Dr. Chuzaimah Batubara, MA

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag

Dra. Sri Sudiarti, MA

Zuhrinal M. Nawawi, MA

M. Imsar, M.Si

Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro

Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro

Editor :

Dr. M. Ridwan, MA

Kontributor :

Dr. Chuzaimah Batubara, MA dan Dr. Muhmmad Yafiz, MA

Sri Sudiarti, MA

Zuhrinal M. Nawawi, MA dan M. Imsar, M.Si



Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro

Editor : Dr. M. Ridwan, MA

Desain Cover : Bayu Nugroho

Desain Layout : Fauzi Ispana

Diterbitkan Oleh:

FEBI UIN-SU PRESS

Gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Univesitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU)

Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371

Telp./HP. 0813 6116 8084

Email: febiuinsupress@gmail.com

Cetakan Pertama, November 2015

ISBN : 978-602-6903-09-9

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin penulis dan penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah menganugerahkan nikmat dan rahmat-Nya, sehingga kita dapat menjalankan aktifitas kita sesuai dengan peran dan fungsi kita masing-masing dengan sebaik-baiknya. Shalawat dan salam atas junjungan Nabi Besar Muhammad SAW sebagai uswatun hasanah dalam kehidupan keseharian kita, khususnya dalam memerankan tugas kita sehari-hari.

Sebagai Fakultas baru, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Sumatera Utara berkeinginan untuk melakukan percepatan dalam membangun budaya dan atmosfir akademik di kalangan civitas akademik. Sehubungan dengan upaya tersebut, FEBI terus mendorong lahirnya berbagai karya ilmiah khususnya melalui penelitian yang dilakukan oleh dosen dan menerbitkannya guna publikasi yang lebih luas.

Berdasarkan hal tersebut pimpinan FEBI UIN Sumatera Utara menyatakan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh penulis atas dedikasi dan kerja keras kerasnya sehingga buku yang berbasis penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Pimpinan juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak, baik langsung maupun tidak langsung, yang telah membantu dalam proses penyelesaian penulisan dan penebitan buku ini.

Akhirnya kita berharap bahwa buku ini dapat menjadi perangsang bagi lahirnya karya-karya berkualitas lainnya serta menjadi identitas bagi FEBI UIN Sumatera Utara sebagai lembaga pendidikan tinggi yang mempunyai komitmen ilmiah. Dengan berbagai kekurangan yang dimilikinya, kita berharap semoga buku ini dapat menjadi persembahan bermanfaat dan menjadi amal saleh dan mendapat perkenan Allah SWT. Amin.

Medan, November 2015
Dekan,

Dr. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag
NIP. 197212041998031002

KATA PENGANTAR EDITOR

Puji Syukur kepada Allah Swt. akhirnya buku dengan judul “Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro ” dapat diterbitkan. Tidak lupa juga ucapan Sholawat dan salam untuk baginda Rasulullah Saw. yang selalu menjadi inspirasi untuk selalu berkarya dan memberikan sebanyak-banyak manfaatnya bagi orang lain. Buku ini terdiri dari beberapa tulisan yang pada awalnya merupakan hasil penelitian yang dilaksanakan dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara. Akuntansi Syariah merupakan tema yang menarik untuk diperbincangkan. Sejumlah penelitian berkaitan dengan tema tersebut dijelaskan dengan sangat baik di dalam buku ini. Tulisan-tulisan tersebut merupakan tinjauan terhadap kajian teoritik dan implementatif teori-teori akuntansi syariah tersebut.

Dengan berbagai kelebihan dan kekurangan yang dimilikinya, buku ini diharapkan dapat memberikan ilmu dan informasi berkaitan dengan tema di atas. Buku juga diharapkan dapat menjadi motivasi bagi para dosen lainnya untuk dapat melakukan penelitian yang dipublikasikan sehingga diharapkan dapat menjadi bentuk eksistensi keilmuan sebagai kaum akademisi dan sekaligus menjadi amal jariyah dari ilmu yang disampaikan melalui temuan penelitian yang disajikan.

Sebagai editor saya mengucapkan permohonan maaf kalau sentuhan akhir terhadap buku ini menjadikanya sebagai “sajian yang kurang lezat untuk disantap”. Semoga semua kekurangan yang terdapat pada buku ini menjadi catatan untuk dapat melahirkan karya yang lebih baik di masa-masa mendatang. Dan akhirnya kita berharap semoga buku ini dapat menjadi persembahan bermanfaat dan menjadi amal saleh dan mendapat perkenan Allah SWT. Amin.

Editor,

Dr. M. Ridwan, MA

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	v

Bagian Pertama

Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui
Baitulmal Wat Tamwil (BMT)

<i>Dr. Chuzaimah, MA Dan Dr. Mummad Yafiz, M.Ag</i>	<i>1</i>
---	----------

Bagian Kedua

Akses Perempuan dan Peran LKS Terhadap
Peningkatan Ekonomi Keluarga

<i>Sri Sudiarti, MA</i>	<i>51</i>
-------------------------------	-----------

Bagian Ketiga

Pengaruh Modal Sosial dalam Kinerja LKMS

<i>Zuhrinal M. Nawawi, MA dan M. Imsar, M.Si</i>	<i>93</i>
--	-----------



BAGIAN PERTAMA



Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui
Baitulmal wat Tamwil (BMT)
Chuzaimah dan Muhammad Yafiz

PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI BMT

A. Pendahuluan

Ketika Krisis Moneter (Krismon) 1998 terjadi maka secara statistik jumlah penduduk Indonesia yang termiskinkan mengalami peningkatan. Angka kemiskinan absolut dan relatif penduduk Indonesia meningkat. Tetapi yang perlu dicatat adalah bahwa ternyata dampak krismon di perdesaan tidaklah separah yang dirasakan di perkotaan Indonesia. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa penduduk desa-desa yang disebut atau dikategorikan sebagai desa miskin tidaklah begitu terpengaruh. Setidaknya adalah bahwa mereka tidak mengalami shock sebesar yang dialami oleh penduduk kaya dan miskin yang hidup di perkotaan.

Akan tetapi, biaya hidup yang tinggi sekarang ini terutama semenjak dinaikkannya harga minyak oleh Pemerintah telah membawa dampak yang cukup signifikan terhadap kehidupan, terutama perekonomian masyarakat kecil baik di desa maupun di kota khususnya yang memiliki profesi bukan pegawai. Para petani, nelayan ataupun pengusaha kecil mengalami kesulitan membagi penghasilan untuk kehidupan sehari-hari dan pendidikan anak-anak mereka karena tingginya harga-harga bahan makanan dan biaya sekolah. Tidak dapat dihindari, banyak dari para petani, nelayan dan pedagang kecil ini akhirnya terjebak dalam hutang besar hanya untuk menghidupi keluarga mereka. Sebuah contoh, seorang ibu yang tinggal di desa Percut Sei Tuan,

adalah seorang penjual telur. Pada suatu hari terpaksa meminjam uang sejumlah Rp 1 juta dari rentenir atau lintah darat. Tiap bulan dia harus membayar Rp 100.000, tetapi pinjaman tersebut tidak pernah lunas, sebab bunganya 10% sebulan. Jadi Rp 100.000 yang dia angsur selama ini hanya bunganya saja, sementara untuk pokoknya tidak pernah lunas. Kemudian atas ajakan kawannya, dia bergabung dalam suatu kelompok ibu-ibu para pengusaha mikro lainnya, yang lebih dikenal dengan istilah UKM (Usaha Keuangan Mikro). Setelah kelompoknya dipandang cukup solid, oleh pendampingnya diberi kesempatan untuk mulai meminjam ke Lembaga Keuangan Mikro, Baitul Mal wat Tamwil (BMT) masing-masing Rp 1 juta. Oleh Ibu Sri pinjaman tersebut digunakan untuk membayar lunas semua hutangnya pada rentenir. Kemudian setiap bulannya Ibu tersebut tetap membayar Rp 100.000 kepada kelompoknya, dan setelah 12 kali angsuran hutangnya dinyatakan lunas. Ibu ini sangat bersyukur dan sejak itu penghasilannya meningkat dengan Rp 100.000 setiap bulannya, karena pinjamannya sudah lunas.

Cerita di atas merupakan salah satu gambaran bagaimana rentenir dan BMT memiliki peran yang penting dalam peningkatan atau kemunduran sebuah usaha kecil yang dijalankan masyarakat pedesaan.

Usaha mikro seperti yang dijalankan oleh ibu tersebut merupakan salah satu instrumen perekonomian yang sedang digalakkan dan diprioritaskan oleh pemerintah untuk dapat meningkatkan pendapatan masyarakat baik di perkotaan maupun pedesaan. Menurut data BPS (1999), 34,55% kendala yang dihadapi usaha mikro adalah kurangnya modal, sedangkan faktor yang lain adalah pengadaan modal (20,14%), pemasaran (31,70%) dan kesulitan lainnya (13,6%).

Kesulitan akses masyarakat yang menjalankan usaha mikro kepada sumber modal sering menjadi sebab banyaknya masyarakat terjebak pada para rentenir yang memberikan kemudahan namun sekaligus membawa kesulitan kepada si peminjam karena tingginya biaya bunga yang harus dikembalikan. Sebaliknya keberadaan Lembaga Keuangan Syariah, seperti BMT kelihatan memberi solusi terhadap permasalahan yang dihadapi masyarakat tersebut. Beberapa kajian membuktikan bahwa BMT memiliki peranan yang sangat signifikan dalam mengeliminir keterjebakan masyarakat desa dengan rentenir, sekaligus berhasil mengurangi tingkat kemiskinan di kalangan masyarakat pedesaan. Nurul Widyaningrum dalam studinya *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya bagi Pengusaha Kecil di Bogor* menemukan

bahwa tiga buah BMT yang diteliti telah berhasil membawa dampak positif bagi kliennya – para pengusaha kecil, yaitu mereka berhasil memenuhi misinya sebagai penyedia jasa financial, terutama sebagai sumber modal, bagi kelompok usaha kecil yang tidak dapat mengakses lembaga keuangan perbankan.¹

Lebih jauh, Mahmud Thoha dalam beberapa penelitian berkaitan dengan kondisi dan prospek ekonomi Islam di Indonesia telah melakukan survey mengenai Dampak Sosial-ekonomi Baitulmal Wat Tamwil (BMT) di Provinsi Jawa Tengah, Jawa Barat, dan Sulawesi Selatan. Dalam penelitiannya, Mahmud Thoha mendapatkan suatu kekuatan yang dimiliki BMT, yaitu mempersempit ruang gerak rentenir, baik yang beroperasi secara individual maupun terorganisir dalam bentuk kelembagaan.²

Penelitian di salah satu BMT di Kota Banjarmasin menyebutkan bahwa BMT mempunyai andil yang sangat besar bagi pemberdayaan dan pengembangan usaha kecil. Keberadaan BMT di Kota Banjarmasin sangat dirasakan oleh nasabahnya terutama dalam hal membantu pembiayaan modal usaha dan meningkatkan penghasilan. Kualitas hidup masyarakat yang menjadi mitra BMT semakin membaik.³

Selain itu, penelitian yang berjudul Penerimaan Masyarakat atas keberadaan BMT MUI dilihat dari perilaku anggotanya di Sleman Yogyakarta,⁴ mendukung hasil penelitian di atas. Penerimaan masyarakat terhadap keberadaan BMT MUI, meskipun ada sebagian kecil masyarakat yang belum bisa menerima sepenuhnya, secara umum dapat dikategorikan baik, baik terhadap prinsip yang dianutnya, konsep dasar, maupun terhadap fasilitas dan pelayanannya.

¹ Nurul Widyaningrum, *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya bagi Pengusaha Kecil: Studi Kasus BMT Dampingan Yayasan Peramu Bogor*, (Bogor: Yayasan Akatiga dan Yayasan Peramu Bogor, 2002).

² Mahmud Thoha, "Kondisi dan Prospek Ekonomi Islam di Indonesia," makalah disampaikan dalam acara Dieseminasi dan Pemasyarakatan Kemampuan pakar dan Hasil-hasil Penelitian LIPI di IAIN Sumatera Utara, 18 September 2006.

³ Patimatu Jahra, *Profil Usaha BMT Ukhuwah di Kota Banjarmasin*, Tesis MSI UII Yogyakarta tahun 2002.

⁴ Suhardin, *BMT sebagai Lembaga Keuangan Alternatif Ummat (Studi tentang Penerimaan Masyarakat atas Keberadaan BMT MUI di Kabupaten Sleman DIY*, Tesis MSI UII Yogyakarta, 1999.

Bagaimana BMT menjalankan peranannya dalam proses pemberdayaan masyarakat sekaligus mengeliminir peran rentenir di kalangan masyarakat pedesaan menjadi topik yang penting untuk dikaji lebih dalam. Beberapa kajian tentang hal ini lebih berfokus di wilayah luar Sumatera, sementara di wilayah Sumatera Utara hingga sekarang masih merupakan suatu yang tidak diketahui oleh public. Greget dan aktivitas BMT di provinsi ini telah diketahui sangat dominan dalam membangkitkan semangat wirasusaha di kalangan masyarakat, namun apakah lembaga keuangan ini sudah cukup berhasil dalam menyingkirkan para lintah darat atau rentenir msih menjadi tanda tanya.

Berangkat dari kenyataan ini, makalah yang merupakan hasil penelitian ini menyajikan hasil elaborasi dan analisis peran BMT Kube Sejahtera, sebagai salah satu BMT yang sangat potensial di Provinsi Sumatera Utara dalam memberdayakan masyarakat dan mengeliminir peran rentenir dalam bidang permodalan bagi masyarakat desa.

B. Fokus Masalah

Permasalahan pemberdayaan selalu berkaitan dengan dua pihak yang diberdayakan dalam penelitian yang dilakukan adalah masyarakat desa Percut Sei Tuan dan yang memberdayakan yaitu BMT Kube Sejahtera dan para individu yang berprofesi sebagai rentenir. Masalah inti dari penelitian yang telah dilaksanakan adalah bagaimana BMT Kube Sejahtera sebagai salah satu BMT terproduktif di kawasan Sumatera Utara melaksanakan pemberdayaan terhadap masyarakat desa Percut Sei Tuan dengan sistem ekonomi Syari'ah sehingga peran para rentenir yang sangat kuat di masyarakat dapat diminimalisir.

Secara lebih khusus, penelitian lebih difokuskan pada beberapa bidang, yaitu:

1. Bagaimana BMT sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah lahir, tumbuh dan berkembang?
2. Apa kegiatan dan program BMT dalam memberdayakan masyarakat, dan bagaimana hasil program tersebut dari segi sosial ekonomi yang diberikan lembaga ini?
3. Bagaimana strategi BMT untuk tetap eksis dalam bersaing dengan sumber keuangan masyarakat seperti rentenir?

4. Bagaimana peran, bentuk kegiatan yang dijalankan para rentenir?
5. Apa faktor-faktor pendukung dan penghalang dalam usaha pemberdayaan?
6. Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap usaha para rentenir dan BMT?

Dari focus di atas, penelitian berupaya memberikan masukan bagi pembuat kebijakan, pengembangan ilmu pengetahuan terutama bagi penelitian-penelitian yang akan datang, khususnya sehubungan dengan hal-hal berikut:

1. Sumbangan pemikiran Islam dalam pengembangan praktek ekonomi Syari'ah untuk pengentasan kemiskinan masyarakat pedesaan.
2. Informasi mengenai peran lembaga keuangan masyarakat yang berbasis ekonomi Syari'ah dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial keagamaan masyarakat pedesaan.
3. Bahan bagi pembuat kebijakan dalam usaha mengurangi kesenjangan antara pengusaha ekonomi mikro dan makro, serta upaya menghilangkan peran para rentenir yang menjadi factor keterpurukan ekonomi masyarakat pedesaan.

C. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk kategori penelitian kualitatif yang bertujuan untuk menemukan teori dari lapangan. Ada beberapa alasan utama mengapa pendekatan kualitatif dianggap lebih tepat digunakan untuk mencapai tujuan penelitian. Pertama, penelitian ini dimaksudkan untuk memahami sebuah proses – pemberdayaan – yang terjadi dalam setting alamiahnya, dan menginterpretasikan fenomena ini berdasarkan pengamatan dan pemaknaan yang diberikan informan. Kedua, realita bersifat multidimensi dan merupakan akibat dari kompleksitas situasi yang beragam. Oleh karena itu, kajian terhadap sebuah fenomena harus dilakukan dengan menganalisa konteks yang mengitarinya, dan ini hanya mungkin dilakukan dengan pendekatan kualitatif.

2. Lokasi dan Subyek Penelitian

Penelitian dilaksanakan di kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara sebagai lokasi Baitulmal Wat Tamwil (BMT) Kube Sejahtera. BMT ini tergolong BMT yang paling produktif dan aktif dalam menjalankan visi dan misi nya sebagai lembaga keuangan nonbank di tingkat provinsi, juga termasuk sebagai BMT pertama yang mendapatkan suntikan dana dari Departemen Sosial. Keberadaannya semakin menarik dikarenakan manajemen yang dijalankan berbasis syaria'ah meskipun tanpa dibubuhi simbol-simbol ekonomi syaria'ah di setiap aktivitasnya.

Dengan mengacu pada aktivitas BMT, maka yang dijadikan subyek penelitian adalah masyarakat yang menjadi pendiri, pengurus dan anggota BMT. Sedangkan unit analisis penelitian adalah anggota yang terlibat dalam kube (kelompok usaha) binaan BMT dan pengurus yang aktif di lapangan.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan tiga teknik yang lazim digunakan dalam penelitian kualitatif yaitu observasi, wawancara mendalam dan Diskusi Kelompok Terfokus (Focus Group Discussion, FGD). Observasi dilakukan secara non partisipan, dimana peneliti berperan hanya sebagai pengamat fenomena yang sedang diteliti. Selama penelitian berlangsung, peneliti mengamati kegiatan-kegiatan para pengurus dan anggota BMT yang terhimpun dalam Kube-kube binaan, melihat usaha-usaha yang dijalankan oleh anggota baik usaha bersama maupun perseorangan.

Sedangkan wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah indepth interview dengan pola semi structured interview. Wawancara dilaksanakan terhadap beberapa pengurus BMT sekaligus pemakarsa pendirian BMT Kube Sejahtera tersebut dengan perolehan data seputar latar belakang pendirian BMT serta hambatan yang dihadapi saat itu. Peneliti juga melakukan wawancara kepada manager lapangan BMT yang berperan dan bertanggungjawab terhadap aktivitas dan keberlangsungan setiap kube. Dari wawancara dengannya, peneliti memperoleh informasi perkembangan dari usaha-usaha yang dijalankan setiap anggota Kube dari sebelum hingga setelah pengucuran kredit dari BMT.

Diskusi Kelompok Terfokus (*Focus Group Discussion*) merupakan metode ketiga yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini, dilakukan selama tiga sesi untuk tiga kelompok masing-masing terdiri 8 dan, 11 dan 12 orang. Mereka merupakan kelompok perempuan dari seluruh anggota Kube, dan kelompok pengurus-pengurus Kube yang terdiri dari ketua, sekretaris dan bendahara kube dan kelompok laki-laki dari anggota dan pengurus Kube. Setiap sesi diskusi kelompok berjalan selama lebih kurang dua jam.

4. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Dalam kegiatan pengolahan informasi ditempuh beberapa langkah. Langkah pertama, membuat *proceeding* lengkap secara tertulis dan catatan pinggir (berupa resume) dari semua informasi yang diperoleh dari kegiatan observasi, FGD dan *in-depth interview*. Langkah kedua, melaksanakan seleksi atau validitasi informasi dengan menggunakan teknik triangulasi sehingga diperoleh data yang akurat dan obyektif, dan dalam waktu bersamaan dilakukan *coding* data. Langkah ketiga, klasifikasi data ke dalam beberapa kategori data sesuai topik-topik bahasan penelitian.

Kegiatan selanjutnya, dalam proses analisis data digunakan pendekatan analisis kualitatif dengan menggunakan teori dan konsep ekonomi Syari'ah dan sosial kemasyarakatan sebagai dasar acuan. Di antara teori-teori yang digunakan di sini adalah teori pemberdayaan, konsep tauhid, konsep keadilan, dan teori keseimbangan.

5. Tehnik Penjaminan Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan tehnik penjaminan ke-absahan data yang umum terdapat dalam penelitian kualitatif yaitu kredibilitas dan transferabilitas (*credibility and transferability*). Untuk menjamin tingkat keterpercayaan data yang diperoleh dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan dua hal berikut:

1. Sedapat mungkin peneliti memperpanjang keterlibatan di lapangan penelitian untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang hal tertentu
2. Triangulasi sumber dan metode. Data yang diperoleh dicek ulang dengan sumber berbeda (informan dan dokumen) dan dengan metode berbeda (studi dokumen dan interview)

Kemudian untuk menjamin tingkat keteralihan temuan penelitian ini, peneliti akan berusaha menyajikan data serinci mungkin (*thick description*).

D. Batasan Konsep dan Kajian Teori

Abdul Qadim Zallum (1983) dalam kitabnya *Al Amwaaal Fi Daulah Al Khilafah* menjelaskan bahwa Baitul Mal adalah suatu lembaga atau pihak yang mempunyai tugas khusus menangani segala harta umat, baik berupa pendapatan maupun pengeluaran negara. Jadi setiap harta baik berupa tanah, bangunan, barang tambang, uang, komoditas perdagangan, maupun harta benda lainnya di mana kaum muslimin berhak memilikinya sesuai hukum syara', dan tidak ditentukan individu pemiliknya walaupun telah tertentu pihak yang berhak menerimanya maka harta tersebut menjadi hak Baitul Mal, yakni sudah dianggap sebagai pemasukan bagi Baitul Mal. Secara hukum, harta-harta itu adalah hak Baitul Mal, baik yang sudah benar-benar masuk ke dalam tempat penyimpanan Baitul Mal maupun yang belum.

Istilah Baitul Mal atau Baitul Mal wat Tamwil (BMT) ini populer seiring dengan semangat umat untuk berekonomi secara Islam dan memberikan solusi terhadap krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sejak 1997. Istilah-istilah itu biasanya dipakai oleh sebuah lembaga khusus (dalam sebuah perusahaan atau instansi) yang bertugas menghimpun dan menyalurkan ZIS (zakat, infaq, shadaqah) dari para pegawai atau karyawannya. Kadang istilah tersebut dipakai pula untuk sebuah lembaga ekonomi berbentuk koperasi serba usaha yang bergerak di berbagai lini kegiatan ekonomi umat, yakni dalam kegiatan sosial, keuangan (simpan-pinjam), dan usaha pada sektor riil (Tim DD-FES-BMT, 1997).

Konsep BMT (Baitul Mal Wat Tamwil) dalam penelitian ini mengacu kepada konsep yang terakhir ini yaitu sebuah lembaga keuangan syari'ah nonbank yang mirip dengan koperasi serba usaha yang bergerak di berbagai bidang kegiatan ekonomi umat, yakni dalam kegiatan sosial, keuangan (simpan-pinjam), dan usaha pada sector riil. Lembaga ini sangat mudah menjangkau pengusaha kecil sebagai nasabah maupun anggotanya.

Rentenir atau lintah darat merupakan suatu usaha bidang keuangan yang dijalankan baik secara individual maupun terorganisir dalam bentuk kelembagaan. Koperasi simpan pinjam yang berkembang di tengah-tengah masyarakat desa yang beroperasi dengan pengenaan bunga yang sangat tinggi dapat dikategorikan sebagai kumpulan para rentenir yang berkedok koperasi.

Pemberdayaan

Istilah pemberdayaan atau *empowerment* berawal dari kata daya (*daya* atau *power*). Daya dalam arti kekuatan berasal "dari dalam" yang dapat diperkuat dengan unsur-unsur penguatan yang diserap dari luar. Secara terminologis, pemberdayaan dapat dimaknai sebagai upaya untuk menjadikan masyarakat memiliki keberdayaan. Keberdayaan dalam konteks masyarakat adalah kemampuan individu dan atau kolektif untuk mengaktualisasikan potensi-potensi yang dimiliki individu atau masyarakat sehingga memiliki nilai yang lebih tinggi dalam memberi kontribusi bagi kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.

Pemberdayaan, kini adalah istilah yang paling banyak dipakai dalam manajemen bisnis. Artinya adalah pendelegasian, desentralisasi atau pemberian otonomi ke bawah. Dalam pengembangan kemasyarakatan, pemberdayaan adalah pemberian kebebasan, pengakuan kesetaraan dan membiarkan keswadayaan. Pemberdayaan pada dasarnya adalah pemberian kesempatan kepada masyarakat untuk mengambil prakarsa dan keputusan berdasarkan hak-hak asasi manusia. Dalam strategi pemberdayaan ini, intervensi negara dan masyarakat politik sejauh mungkin dibatasi. Namun pemerintah bisa berperan penting melalui apa yang disebut Anrhony Giddens sebagai "investasi sosial" (*social investment*), yaitu melalui pendidikan, pemeliharaan dan peningkatan kesehatan yang meyakini bersama nilai-nilai dan norma-norma yang membangun amanah atau kepercayaan (*trust*) yang merupakan perekat dan pelicin proses kerjasama dalam organisasi masyarakat warga.⁵

⁵ M. Dawam Rahardjo, "Pemahaman dan Pemberdayaan Masyarakat Madani", Makalah disampaikan pada acara Kongres Kebudayaan V tahun 2003, diselenggarakan oleh Depdiknas RI, di Bukittinggi, Sumatra Barat, tanggal 19 s/d 23 Oktober 2003; dalam http://www.kongresbud.budpar.go.id/dawam_rahardjo.htm

Dari sisi perkembangan informasi dan komunikasi, masyarakat yang berdaya adalah masyarakat yang memiliki kesadaran dan kebutuhan terhadap informasi sebagai sumber kekuatan (power). Masyarakat yang dapat menggunakan informasi untuk mengambil keputusan yang baik bagi dirinya sendiri, bertindak secara kritis dalam upaya memperbaiki keadaan dan mengatasi masalahnya sendiri, mampu terlibat dalam proses-proses sosial dan politik termasuk dalam proses pengambilan keputusan publik yang dilakukan komunitasnya. Masyarakat yang demikian biasa disebut juga masyarakat informasi (information society) dan masyarakat pembelajar (learning society).

Teori pemberdayaan bertolak dari suatu asumsi bahwa setiap komunitas sosial memiliki potensi ekonomis untuk maju. Kemiskinan yang dihadapi suatu komunitas atau masyarakat, pada dasarnya bukan karena tidak adanya faktor-faktor ekonomis yang memungkinkan mereka untuk hidup kaya, melainkan karena ketidakmampuan mereka untuk mengaktualisasikan potensi ekonomis yang mereka miliki. Potensi itu terpendam atau tidak dapat didayagunakan, baik karena tekanan faktor struktural maupun karena keterbatasan pengetahuan, skill, modal, maupun jaringan. Berdasarkan asumsi tersebut, pemberdayaan merupakan suatu upaya untuk mewujudkan suatu kelompok sosial yang memiliki keberdayaan untuk menggali dan mengelola potensi-potensi lokal dengan kekuatan sendiri (swadaya dan swakelola), sehingga mampu memberikan kesejahteraan dan kemakmuran bagi mereka sendiri.

Lebih lanjut, asumsi di atas melahirkan asumsi berikutnya, yaitu bahwa keberdayaan masyarakat merupakan unsur dasar yang memungkinkan suatu masyarakat bertahan, dan dalam pengertian yang dinamis mengembangkan diri dan mencapai kemajuan. Prasyarat suatu keberdayaan masyarakat adalah kemampuan individual untuk menggali dan mengelola potensi ekonomis yang dimiliki, sehingga memberi kontribusi bagi kemajuan dan kesejahteraan. Kemampuan itu pada dasarnya berpusat pada kondisi kesehatan, pendidikan, keterampilan, kelembagaan. Jadi suatu masyarakat yang sebagian besar anggotanya sehat fisik dan mental, terdidik dan kuat, serta terorganisir dengan baik, dapat dikategorikan sebagai masyarakat yang memiliki keberdayaan yang tinggi. Keberdayaan masyarakat itu sendiri menjadi sumber dari apa yang di dalam wawasan politik disebut sebagai ketahanan nasional. Artinya bahwa apabila masyarakat memiliki kemampuan ekonomi yang

tinggi, maka hal tersebut merupakan bagian dari ketahanan ekonomi nasional.

Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni yang bersifat *“people-centered, participatory, empowering, and sustainable”* (Chambers, 1995 dalam Kartasasmita, 1996).

Konsep pemberdayaan tidak mempertentangkan pertumbuhan dengan pemerataan, karena seperti dikatakan oleh Donald Brown (1995), keduanya tidak harus diasumsikan sebagai *“incompatible or antithetical”*. Konsep ini mencoba melepaskan diri dari perangkap *“zero-sum game”* dan *“trade off”*. Ia bertitik tolak dari pandangan bahwa dengan pemerataan tercipta landasan yang lebih luas untuk pertumbuhan dan yang akan menjamin pertumbuhan yang berkelanjutan. Oleh karena itu, seperti dikatakan oleh Kirdar dan Silk (1995), *“the pattern of growth is just as important as the rate of growth”*. Yang dicari adalah seperti dikatakan Ranis, *“the right kind of growth”*, yakni bukan yang vertikal menghasilkan *“trickle-down”*, seperti yang terbukti tidak berhasil, tetapi yang bersifat horizontal (*horizontal flows*), yakni *“broadly based, employment intensive, and not compartmentalized”* (Ranis, 1995).

Sedangkan menurut *Cornell Empowerment Group*, pemberdayaan masyarakat adalah suatu proses yang sedang dan terus berlangsung secara sengaja dan berpusat pada masyarakat lokal yang berpikiran kritis, memiliki prinsip saling menghormati, kepedulian terhadap sesama dan partisipasi kelompok, yang mana melalui proses ini mereka yang tidak memiliki akses akan keadilan alokasi sumber daya, memiliki akses dan kendali akan sumber daya tersebut (Perkins and Zimmerman, 1995, p. 570).

Asumsi teori pemberdayaan: (1) Pemberdayaan memiliki bentuk yang berbeda untuk (sekelompok) orang yang berbeda. (2) Pemberdayaan memiliki bentuk yang berbeda dalam situasi berbeda. (3) Pemberdayaan berfluktuasi atau berubah sesuai dengan perubahan waktu.

Pemberdayaan masyarakat adalah mekanisme untuk mencegah proses pemiskinan lebih lanjut (*safety net*). Belakangan ini konsep tersebut dikembangkan sebagai upaya mencari alternatif terhadap konsep-konsep pertumbuhan di masa yang lalu. Konsep ini berkembang dari upaya banyak ahli dan praktisi untuk mencari apa yang oleh

Friedmann disebut sebagai *alternative development*, yang menghendaki *inclusive democracy, economic growth, gender equality and intergenerational equity* (Kartasamita, 1996).

Kegagalan negara-negara berkembang memberantas kemiskinan tidak terlepas dari model pembangunan yang diterapkannya. Menurut para ahli, kegagalan yang terjadi dikarenakan model pembangunan yang berlaku di negara tersebut tidak memberi kesempatan pada rakyat miskin untuk ikut serta dalam proses pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan, perencanaan dan pelaksanaan program pembangunan. Dengan kata lain, rakyat miskin hanyalah sekedar obyek dari pembangunan yang bercirikan top down dan memihak kepada segelintir orang serta pemerintahan yang sentralistik.⁶ Karena itu, konsep pemberdayaan masyarakat adalah pengembangan yang berpusat pada rakyat, dan pada dasarnya adalah sebuah pengembangan politik, dalam arti bahwa kondisi-kondisi sosio-politik harus diransformasikan agar masyarakat bisa mendefinisikan apa yang mereka anggap sebagai problem dan agar mampu mengembangkan kekuatan kolektif mereka sendiri di dalam keadaan-keadaan tertentu untuk menghadapi problem-problem itu.⁷

Soetrisno (1999) mengemukakan paradigma pemberdayaan (*empowerment*) ingin mengubah kondisi tersebut dengan cara memberi kesempatan pada kelompok orang miskin untuk merencanakan dan melaksanakan program pembangunan yang juga mereka pilih sendiri. Kelompok orang miskin ini juga diberi kesempatan untuk mengelola dana pembangunan baik yang berasal dari pemerintah maupun dari pihak lain.⁸

⁶ Yunan Isnainy Shalimow, "Modal Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat", Posted May 9th, 2007 by admin, <http://www.simpuldemokrasi.com/simpul/?q=node/54>

⁷ Adi Sasono, "Politik Ekonomi dan Pengembangan Pedesaan di Jawa", dalam Manfred Oepen dan Woligang Karcher, (eds), *The Impact of Pesantren in Education and Community Development in Indonesia*, terjemahan Sonhaji Saleh, *Dinamika Pesantren: Dampak Pesantren dalam Pendidikan dan Pengembangan Masyarakat*, (Jakarta: P3M, 1987), h. 22.

⁸ Yunan Isnainy Shalimow, *Modal Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat*, Posted May 9th, 2007 by admin, <http://www.simpuldemokrasi.com/simpul/?q=node/54>

Syarat utamanya, kebijakan pemberdayaan harus sesuai dengan karakter lokal masyarakat yang akan diberdayakan. Ini merupakan salah satu fungsi utama mengapa kebijakan desentralisasi kita pilih sebagai mekanisme penyelenggaraan pemerintahan di Indonesia. Berdasarkan hal tersebut dikembangkan beberapa pendekatan yang memungkinkan bisa diterapkan dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat, yaitu (1) upaya pemberdayaan masyarakat harus terarah kepada yang miskin atau lemah, (2) pendekatan kelompok untuk memudahkan pemecahan masalah yang dihadapi bersama-sama, (3) pendampingan selama proses pemberdayaan yang dilakukan dengan pembentukan kelompok masyarakat dilakukan oleh pendamping yang sifatnya lokal, teknis dan khusus.

Keterbelakangan dan kemiskinan yang muncul dalam proses pembangunan disebabkan oleh ketidakseimbangan dalam pemilikan atau akses pada sumber-sumber power. Secara konseptual, pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Dengan kata lain memberdayakan adalah memampukan dan memandirikan masyarakat.

Mubyarto (1998) menegaskan, bahwa pemberdayaan terkait erat dengan ekonomi rakyat. Dalam proses pemberdayaan masyarakat diarahkan pada pengembangan sumberdaya manusia (di pedesaan), penciptaan peluang berusaha yang sesuai dengan keinginan masyarakat. Masyarakat menentukan jenis usaha, kondisi wilayah yang pada gilirannya dapat menciptakan lembaga dan sistem pelayanan dari, oleh dan untuk masyarakat setempat. Upaya pemberdayaan masyarakat ini kemudian pada pemberdayaan ekonomi rakyat.

Ada beberapa azas pengembangan yang akan melandasi pelaksanaan program secara operasional;

1. Program pengembangan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari pembangunan desa secara keseluruhan. Oleh sebab itu, kegiatan yang dilaksanakan bersifat terpadu, yang meliputi berbagai aspek kehidupan dan penghidupan serta mencakup seluruh lapisan masyarakat.
2. Pada dasarnya pengembangan adalah merupakan proses edukasi dan penyadaran ke arah pengembangan sumberdaya manusia

untuk mengubah sikap mental dan meningkatkan pengetahuan serta keterampilan agar mampu melakukan serangkaian upaya memperbaiki harkat dan taraf kehidupan ke tingkat yang lebih layak yang pelaksanaannya harus selalu disesuaikan dengan kondisi dan tingkat kehidupan serta budaya masyarakat setempat.

3. Masyarakat adalah inisiator, pelaku dan sekaligus sasaran pengembangan. Karena itu perlu diberikan kebebasan maksimum untuk menentukan pilihan terbaik dan keterlibatan penuh di dalam proses pengambilan keputusan, perencanaan dan pelaksanaan kegiatan.
4. Unsur-unsur dari luar hanya berfungsi sebagai pendorong dan fasilitator dalam bentuk keahlian atau skill tertentu yang dimiliki masyarakat.⁹

Penelitian mengenai Baitul –Mal wa At-Tamwil dalam posisinya sebagai lembaga keuangan mikro yang memiliki visi “pemberdayaan masyarakat”, apalagi dihubungkan dengan pesaingnya para “rentenir”, membutuhkan pendekatan multianalisis. Paling tidak ada dua sisi utama yang menjadi perhatian penelitian ini; (1) pola kerja dan sukses yang dicapai BMT dalam memberdayakan masyarakat, dan (2) keberhasilan BMT dalam mengeleminir praktek rentenir di tengah masyarakat. Hal pertama berkenaan dengan studi tentang startegi yang diterapkan BMT dalam menerapkan konsep-konsep pemberdayaan sehingga kinerja yang ditunjukkannya benar-benar menunjukkan adanya keberdayaan yang berubah (meningkat) bagi masyarakat. Sedangkan hal kedua berkaitan dengan cita ideal BMT sebagai lembaga keuangan mikro yang memposisikan diri sebagai anti rentenir.

Berkeanaan dengan kajian pertama yang disebut di atas, penelitian ini akan mendekati persoalan dari sisi disiplin manajemen pemberdayaan. Hal ini bertolak dari suatu asumsi bahwa untuk memahami pola kerja dan kinerja setiap lembaga pemberdayaan, seperti halnya BMT, berkaitan dengan persoalan manajemen, khususnya dalam merencanakan dan melaksanakan suatu program pemberdayaan. Dengan demikian, teori-teori dan strategi-strategi pemberdayaan seperti yang diutarakan sebelumnya dapat diacu sebagai instrumen utama untuk menganalisis

⁹ M. Nashihin Hasan, “Karakter dan Fungsi Pesantren”, dalam Manfred Oepen dan Woligang Karcher, op.cit., h. 119.

aspek pola kerja dan kinerja BMT dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat di lokasi penelitian.

Studi tentang BMT dan lembaga pemberdayaan lainnya, sebagaimana menjadi perhatian penelitian ini, tidak bisa difokuskan semata-mata pada aspek kinerja atau keberhasilannya dalam melakukan pemberdayaan, melainkan justru yang lebih penting adalah pada proses kerjanya. Dalam konteks ini, fokus perhatian lebih ditujukan pada prosedur dan teknik pemberdayaan, khususnya dalam perumusan dan pelaksanaan program, yang mengacu pada manajemen pemberdayaan. Kajian semacam itu berkaitan dengan studi tentang program pengembangan ekonomi yang komprehensif mulai dari analisis usaha, manajemen organisasi usaha, permodalan produksi, manajemen keuangan sampai pemasaran. Atas dasar itu, ada beberapa unsur manajemen pemberdayaan yang perlu dikaji dalam upaya memahami pola kerja maupun kinerja BMT di lokasi penelitian. Unsur-unsur dimaksud meliputi:

1. Identifikasi sasaran dengan pendekatan partisipatif untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan kebutuhan kelompok-kelompok sasaran.
2. Pengorganisasian masyarakat ke dalam kelompok-kelompok usaha.
3. Penekanan kegiatan pemberdayaan yang lebih mengarah pada pembinaan sumber daya manusia, agar masyarakat memiliki pengetahuan, motivasi, kemampuan dan keterampilan untuk menggali potensi-potensi lokal.
4. Bentuk kegiatan pemberdayaan dengan pendekatan kelompok maupun individu melalui pelatihan-pelatihan yang berhubungan dengan pengembangan ekonomi rumah tangga, manajemen usaha, manajemen keuangan dan sebagainya dalam rangka pengembangan usaha yang lebih profesional.
5. Pemberian modal melalui dana BMT atau kerjasama dengan lembaga-lembaga keuangan untuk pemenuhan permodalan.

Melengkapi penelusuran mengenai proses kerja BMT tersebut, peneliti melakukan studi lebih lanjut mengenai mengapa suatu hal terjadi demikian. Ini berkenaan dengan faktor-faktor pendukung dan penghambat suatu perencanaan dan pelaksanaan pemberdayaan yang sudah dikerjakan oleh BMT. Karena itu, studi tentang pola kerja dan

kinerja BMT sama sekali tidak bermaksud untuk menjustifikasi posisi lembaga tersebut dilihat dari sisi kelayakan atau ketidaklayakannya sebagai lembaga pemberdayaan dan atau sama sekali tidak bermaksud untuk mengungkap kelemahan-kelemahan semata, melainkan sebagai upaya mendeskripsikan kondisi suatu lembaga sehingga semakin jelas kondisi obyektif yang sebenarnya, baik dari segi sukses yang dicapai maupun dari sisi kendala-kendala yang dihadapi.

Sisi lain yang menjadi fokus studi adalah pada pencapaian cita ideal yang menjadi mandat BMT untuk mengeliminir peran para rentenir di masyarakat. Secara logika, jika BMT telah banyak berperan melakukan pemberdayaan masyarakat, maka dengan sendirinya aktifitas para rentenir menjadi semakin tersingkir. Tetapi pernyataan logika semacam itu belum tentu didukung oleh data lapangan. Boleh jadi, di tengah gencarnya upaya-upaya pemberdayaan oleh BMT ditemukan gerakan rentenir yang semakin gencar pula. Karenanya, kajian mengenai BMT versus rentenir dalam pemberdayaan masyarakat tidak dapat dilihat seperti hubungan antara putih dengan hitam. Jika cat putih telah disapukan secara merata ke sebuah tembok, maka bercak-bercak hitam menjadi hilang. Dalam konteks ini bisa menimbulkan beberapa kemungkinan, antara lain; (1) ketika BMT berupaya merambah anggota masyarakat yang pernah menjadi korban rentenir, justru para “lintah darat” mengalihkan ke segmen masyarakat lainnya yang jauh lebih luas; (2) ketika BMT gencar mengampanyekan antirentenir yang disertai gerakan pemberian kredit lunak, justru para rentenir merubah strategi baik dalam merekrut korban baru maupun dalam cara-cara pemberian kredit dan besaran bunganya; artinya, ada upaya-upaya inovasi ke arah yang lebih jitu; dan (3) ketika BMT berusaha menjaring nasabah dengan syarat-syarat yang cukup mudah dan lunak, justru para rentenir mungkin saja menjaring “nasabah” tanpa syarat apapun. Jadi, persoalannya amat kompleks, keberhasilan BMT dalam memberdayakan masyarakat tidak dapat dijadikan sebagai ukuran bahwa para rentenir semakin tidak berdaya.

Temuan Penelitian

Profil BMT di Kecamatan Percut Sei Tuan

Sejarah Berdirinya BMT Kube Sejahtera 001

Sebagaimana diketahui, BMT mulai berkembang pertama kali di Indonesia sejak awal tahun 1990-an. Namun demikian, perkembangan tersebut berjalan sambil mencari bentuk pengelolaan yang tepat sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang mampu berperan efektif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat kecil. Baru kemudian di tahun 2003, sebagai proyek percontohan, Pinbuk bekerja sama dengan Departemen Sosial RI, mulai mengembangkan model BMT Kube¹⁰.

Kerjasama Pinbuk dengan Departemen Sosial RI tersebut direalisasikan dalam bentuk menggulirkan dana kemitraan melalui BMT-BMT sebagai dana pinjaman untuk memperbaiki kondisi usaha para fakir miskin yang tergabung dalam Kube-Kube di BMT Kube masing-masing. Yang menarik adalah ternyata dana kemitraan Departemen Sosial RI itu di samping dapat dimanfaatkan sebagai dana pengembangan usaha fakir miskin, juga dapat utuh terpelihara, malah diperbesar dengan dana tabungan dan IKS (Ikatan Kesetiakawanan Sosial) dari anggota sendiri.

Dalam rentang tahun 2004 hingga 2005, telah dikembangkan 97 BMT Kube yang mencakup 1.969 Kube, 23.798 keluarga, dengan memanfaatkan dana kemitraan dari Departemen Sosial sebesar Rp 31,6 miliar. Sementara itu, dana tabungan masyarakat miskin sendiri sekitar Rp 5,2 miliar yang terhimpun di BMT-BMT dan dimanfaatkan sebagai

¹⁰ Kube adalah singkatan dari Kelompok Usaha Bersama. Nama ini diambil dari filosofi kesadaran akan pentingnya makna kebersamaan dalam mengembangkan usaha untuk memperoleh kesejahteraan ekonomi rumah tangga. Dengan demikian, Kube atau Kelompok Usaha Bersama berarti kumpulan orang-orang miskin yang bersepakat mengikatkan diri untuk bekerjasama dalam mengembangkan usaha produktif dengan memanfaatkan pinjaman modal dari BMT atau pihak lain, agar mampu meningkatkan usaha, pendapatan, dan kesejahteraan ekonomi rumah tangga. Kube merupakan lembaga prantara agar masyarakat yang tidak mampu dapat memanfaatkan modal pinjaman dari Lembaga keuangan Mikro Syariah atau BMT. Sedangkan BMT Kube adalah program rintisan Pinbuk bersama Departemen Sosial. Setiap BMT memiliki kelompok usaha bersama (Kube) seperti model Grameen Bank di mana kelompok itu bertanggung jawab untuk setiap anggotanya. Sifat penjaminannya tanggung renteng. Sedangkan setiap anggota kelompok harus memotivasi anggota lain supaya tetap semangat. Tentu saja dengan pendampingan dan motivator dari Pinbuk dan Depsos. Lihat Mengunah Ekonomi dan Sikap masyarakat Miskin, dalam Harian Republika, tanggal 18 Mei 2006 atau <http://www.fiskal.depkeu.go.id/bapekki/klip/detailklip.asp?klipID=N969776318> (diakses 25 Desember 2007)

dana pinjaman untuk pengembangan usaha fakir miskin itu. Mereka juga telah memupuk dana iuran kesejahteraan sosial sebesar Rp 80.000.367¹¹.

Sembilan puluh tujuh BMT Kube itu tersebar di 19 provinsi. Di Sumatera Utara misalnya, dikembangkan 4 BMT Kube dari 41 Kube mencakup 751 anggota fakir miskin. Dana kemitraan Depsos sebesar Rp 750 juta¹² di 4 BMT di Sumatera Utara itu, telah berkembang menjadi Rp 1.144.524.046 dalam waktu setahun, yang tambahannya terdiri dari simpanan fakir miskin Rp 359.095.285, dan iuran kesejahteraan sosial sebesar Rp 6315.241¹³. Jadi, dana kemitraan Departemen Sosial RI tidak habis dikonsumsi seperti Bantuan Langsung Tunai (BLT), tetapi justru berkembang dengan simpanan fakir miskin sendiri, di samping dana tersebut dimanfaatkan secara maksimal untuk memperbaiki kualitas usaha mereka.

Seperti dijelaskan sebelumnya bahwa pada tahun 2004 ada 4 BMT Kube yang dikembangkan di Sumatera Utara. Keempat BMT Kube tersebut dibagi di empat desa di kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Masing-masing BMT-BMT kube tersebut adalah BMT Kube Sejahtera 001 di desa Bandar Setia, BMT Kube Sejahtera 002 di desa Bandar Khalifah, BMT Kube Sejahtera 003 di desa Bandar Kelipa, BMT Kube Sejahtera 004 di desa Sei Rotan

Dari keempat BMT Kube yang ada di kecamatan Percut Sei Tuan, BMT Sejahtera 001 yang beralamat di jalan Pengabdian No. 52 desa Bandar Setia ini merupakan salah satu BMT yang dinilai mengalami perkembangan yang sangat baik¹⁴ serta berperan efektif dalam memberdayakan ekonomi dan usaha masyarakat kecil. Namun demikian, hal tersebut tentunya bukan tanpa adanya proses awal

¹¹ M. Amin Aziz, Pendekatan Greemen Bank untuk BMT, *Harian Republika*, tanggal 14 Agustus 2007 atau lihat juga http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=303300&kat_id=16 (diakses 25 Desember 2007)

¹² Dana Rp. 750.000.000,- tersebut dibagi kepada 4 BMT Kube di Kecamatan Percut Sei Tuan, kabupaten Deli Serdang, Propinsi Sumatera Utara. Dengan demikian masing-masing BMT mendapatkan dana bantuan kemitraan sebesar Rp. 187.500.000,-

¹³ M. Amin Aziz, Pendekatan Greeman..... (diakses 25 Desember 2007)

¹⁴ Saat ini BMT Kube Sejahtera 001 telah membuka 2 Kantor Kas baru yang beroperasi di desa Lau Dendang dan desa Kolam. Pembukaan kedua kantor kas tersebut disamping bertujuan untuk memperluas pasar, juga bertujuan untuk mempermudah akses masyarakat dengan BMT, terutama masyarakat yang daerahnya relative jauh dari kantor pusat BMT.

melainkan melalui tahapan-tahapan yang panjang. Jauh sebelum BMT muncul, di kecamatan Percut Sei Tuan, khususnya di desa Bandar Setia, telah diprakarsai berdirinya lembaga nonformal dalam bentuk organisasi sosial (Orsos). Orsos ini dibentuk dengan tujuan untuk memback-up para pengusaha dan pedagang kecil yang memerlukan modal. Sama halnya dengan BMT, tujuan Orsos lainnya adalah untuk menyelamatkan masyarakat kecil dari jerat para rentenir¹⁵.

Di samping itu, hal lain yang melatar belakangi lahirnya Orsos dan kemudian disusul oleh BMT ini adalah; *pertama*, terjadinya krisis moneter yang berkepanjangan. Sebagaimana diketahui bahwa krisis moneter yang terjadi mulai pertengahan tahun 1997 telah meluluhlantakkan seluruh sendi perekonomian masyarakat, terlebih-lebih masyarakat kecil, khususnya di desa Bandar Setia Kecamatan percut Sei Tuan. *Kedua*, berkembang biaknya rentenir yang memanfaatkan “darah” para masyarakat dan pengusaha kecil sehingga mereka terjebak dalam lingkaran hutang yang berkepanjangan. *Ketiga*, tingkat kesenjangan yang tinggi antara orang kaya dan orang miskin. *Keempat*, motivasi dan etos kerja masyarakat yang rendah menyebabkan mereka terlenan dengan kemiskinan itu sendiri. Kehadiran BMT Kube Sejahtera 001 sebagai lembaga keuangan mikro syari’ah diharapkan dapat memberikan makna untuk membantu masyarakat kecil keluar dari keterpurukan tersebut, memutus dan memerangi jalur rentenir, menumbuhkan motivasi dan etos kerja serta mengangkat harkat hidup masyarakat miskin.

Setelah mendapatkan informasi akan dibentuknya BMT, maka Orsos tersebut meleburkan diri ke lembaga BMT yang diawali dengan tahapan pendirian Kelompok Usaha Bersama (Kube). Kube dibentuk setelah dilakukan identifikasi keluarga miskin, kemudian dilanjutkan dengan sosialisasi program kepada keluarga miskin, dan diakhiri dengan penilaian calon anggota Kube oleh pendamping. Setelah calon-calon terpilih baru kemudian mereka bersepakat mendirikan Kube, Setiap Kube memiliki anggota 10 orang. Anggota-anggota diharuskan mengikuti Pra Pelatihan Wajib Kumpul (Pra PWK), serta konsultasi antar pendamping dan anggota untuk memantapkan pembentukan Kube. Kemudian, mereka bersepakat untuk mengikuti Pelatihan Wajib

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Muhyiddin, Sekretaris Pengurus BMT Kube Sejahtera 001, tanggal 15 Agustus 2007 di kantor BMT Kube Sejahtera 001 Desa Bandar Setia.

Kumpul (PWK) selama 5 hari. Hal ini dilakukan untuk memantapkan komitmen dan kedisiplinan masing-masing anggota Kube.

Saat ini di desa Percut Sei Tuan telah terbentuk 10 Kube, setiap tiga Kube didampingi untuk membuat rembug himpunan (Rumpun)¹⁶. Rumpun dengan pendamping diadakan seminggu sekali pada setiap hari senin atau waktu yang disepakati. Kegiatan Rumpun ini dilakukan bertujuan untuk membangun komunikasi dan silaturahmi yang intens antara anggota dengan pendamping terutama dalam berbagi pengalaman dan menemukan solusi terhadap permasalahan-permasalahan yang dihadapi. Di samping itu, pertemuan-pertemuan Rumpun telah membuat anggota-anggota Kube yang fakir miskin ini semakin sadar bahwa mereka sendirilah yang mampu mengubah nasibnya.

Setelah seluruh Kube tersebut terbentuk dengan solid barulah kemudian pinjaman diberikan kepada masing-masing anggota Kube sebesar Rp. 500.000,- dengan masa pinjaman selama 6 bulan. Pinjaman akan dievaluasi kembali setelah enam bulan dan akan ditambah jumlah pinjamannya apabila anggota Kube tersebut dinilai memiliki *progress* usaha yang baik. Sampai saat ini hampir semua anggota Kube di BMT Kube Sejahtera 001 telah memperoleh pinjaman modal usaha di atas Rp. 1.000.000,-.

Visi dan Misi BMT

Dalam pelaksanaan programnya, BMT Kube Sejahtera 001 tetap mengacu kepada visi lembaga yang sudah ditekankan sejak awal berdirinya yaitu: *Menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, kuat dan terpercaya dalam melayani usaha anggota dan masyarakat sekitar menuju kehidupan yang adil, makmur, dan sejahtera, material dan spritual pada tahun 2009*. Berangkat dari visi ini kemudian semua bentuk-bentuk program

¹⁶ Rumpun 1 terdiri dari Kube 1, 2, dan 3 berkumpul di Dusun 1. Rumpun 2 terdiri dari Kube 4, 5, 6 berkumpul di dusun 5. Rumpun 3 hanya terdiri dari Kube 7 karena secara geografis letaknya jauh dari dusun lainnya sehingga untuk tidak memberatkan ia hanya dipusatkan di dusun 7. Sedangkan Rumpun 4 yang terdiri dari Kube 8, 9, dan 10 berkumpul di dusun 8. Materi acara pada kegiatan rumpun tersebut adalah pembukaan, pembacaan ikrar anggota, pembacaan ikrar pendamping, Sharing pengalaman masing-masing anggota, bagi-bagi pengalaman (balam) antara anggota dengan anggota lainnya serta pendamping dalam mencari solusi setiap anggota serta terakhir pembayaran angsuran pinjaman, tabungan dan dana Ikatan Kesetiakawanan Sosial (IKS). Hasil wawancara dengan dengan Bapak Muhyiddin, Sekretaris Pengurus BMT Kube Sejahtera 001, tanggal 15 Agustus 2007 di kantor BMT Kube Sejahtera 001 Desa Bandar Setia.

dan kegiatan usaha diorientasikan dalam sebuah implementasi misinya yaitu: *Menumbuh kembangkan pengusaha mikro/kecil agar tangguh professional dalam tekad mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan*¹⁷.

Sejalan dengan misi tersebut, BMT Kube Sejahtera 001 dalam program pemberdayaannya memprioritaskan para pengusaha mikro/kecil dengan berbagai latar belakang usaha dan profesi yang cukup beragam. Adapun diantara profesi mereka adalah penjual emping, penjual lontong, penjual pecel, pemjual jamu, pengembang biak jangkrik, tukang jahit dan lain sebagainya. Yang menarik adalah ternyata bantuan yang diberikan bukan hanya berupa modal usaha saja, melainkan juga bantuan konsultasi usaha dan pendampingan dari petugas pendamping dan pengurus BMT, baik melalui peninjauan langsung (*direct monitoring*) maupun melalui pertemuan-pertemuan Rumpun yang dilaksanakan.

Dengan bantuan modal, konsultasi dan pendampingan yang diberikan tersebut diharapkan dapat menjadikan kehadiran BMT Kube Sejahtera 001 bermanfaat agar bagaimana masyarakat kecil tersebut mampu melakukan kegiatan usaha produktif, mempunyai akses sumber daya sosial dan ekonomi, mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti sandang, pangan, papan, pendidikan, dan kesehatan, serta mampu membebaskan diri dari mental dan budaya miskin sehingga mempunyai martabat dan harga diri yang lebih baik.

Kegiatan Usaha dan Produk-Produk

Visi dan misi yang telah disebutkan diatas secara lebih konkrit kemudian diijelmakan dalam bentuk program-program dan kegiatan usaha BMT Kube Sejahtera 001 yang meliputi; *pertama*, unit simpan pinjam; *kedua*, menerima dan menyalurkan dana zakat, infaq dan sadaqah; *ketiga*, pembiayaan usaha anggota Kube dan usaha UKM; *keempat*, pembinaan terhadap anggota Kube; *kelima*, Unit usaha sektor riil BMT Kube Sejahtera 001; dan *keenam*, jasa¹⁸. Semua kegiatan usaha tersebut diaplikasikan dengan berdasarkan prinsip syari'ah.

¹⁷ Sumber dara dari kantor BMT Kube Sejahtera 001, Lihat juga Feni Mangundap, Prosedur Pemberian Pembiayaan Murabahah pada BMT Kube Sejahtera 001 (Skripsi), (Medan: Fakultas Syari'ah IAIN SU, 2006), hal. 11-12

¹⁸ Feni Mangundap, Prosedur Pemberian....., hal. 14

Aplikasi operasional prinsip-prinsip syari'ah tersebut terlihat jelas dari produk-produk yang ditawarkan oleh BMT. Secara garis besar produk-produk tersebut dapat dikategorikan ke dalam dua aspek; *pertama*, aspek penggalangan dana (*funding*) dan *kedua*, aspek pembiayaan (*financing/lending*). Pada aspek penggalangan dana (*funding*) meliputi; a). Modal dasar yang terdiri dari *simpanan pokok*, *simpanan pokok khusus*, *simpanan wajib*, b). Simpanan sukarela bagi hasil yang terdiri dari *simpanan mudharabah biasa*, *simpanan pendidikan*, *simpanan idul fitri*, *simpanan haji*, *simpanan qurban*, dan *simpanan berjangka 1, 3, 6, 12 bulan*, c). Simpanan sukarela titipan, terdiri dari *simpanan wadi'ah amanah (ZIS)*, *simpanan wadi'ah dhamanah*.

Sedangkan pada aspek pembiayaan, produk yang ditawarkan meliputi; a). pembiayaan dengan system bagi hasil terdiri dari *mudharabah* (Pembiayaan total-bagi hasil) dan *musyarakah* (pembiayaan bersama-bagi hasil), b). Pembiayaan jual-beli (*margin*) terdiri dari *murabahah* (kepemilikan barang jatuh tempo) dan *ba'i bithaman ajil* (kepemilikan barang angsuran), c). Pembiayaan sukarela (*hasanat*) yang terdiri dari *qardul hasan* (pinjaman kebajikan).

Bentuk dan Struktur Organisasi

Kalau dilihat dari segi yuridis (badan hukum) nya, BMT Kube Sejahtera 001 berbentuk koperasi. Sedangkan kalau dilihat dari segi manajemen operasionalnya, ia lebih mirip dengan lembaga keuangan. Itulah mungkin sebabnya mengapa BMT juga disebut sebagai lembaga keuangan mikro Syari'ah. Hal ini karena secara operasional ia lebih dekat kepada manajemen lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan perbankan syari'ah.

Ada beberapa alasan mengapa BMT mengambil bentuk koperasi. Diantara alasannya adalah; *pertama*, BMT memiliki badan hukum yang jelas dan karenanya akan lebih menyakinkan masyarakat untuk mendukungnya; *kedua*, lebih tangguh di depan hukum jika terjadi hal-hal yang menyangkut dengan segala pihak yang berhubungan dengannya, baik penabung, peminjam, ataupun pelaku ekonomi lainnya; *ketiga*, jelas-jelas mendukung pengembangan ekonomi berdasarkan azas kekeluargaan; *keempat*, program-program pemerintah yang menyangkut pemerataan dan pengentasan kemiskinan akan memiliki saluran

kelembagaan yang berperan untuk menyampaikannya secara utuh kepada masyarakat kecil¹⁹.

Sebagai lembaga yang berbentuk koperasi, BMT harus mengikuti aturan main koperasi yang diatur oleh undang-undang. Sebagaimana koperasi, BMT juga memiliki struktur tertinggi dalam organisasi sebagai sarana pengambilan keputusan akhir kelembagaan yang disebut dengan Rapat anggota Tahunan (RAT). RAT adalah rapat tahunan yang diikuti oleh para pendiri dan anggota penuh BMT (anggota yang telah menyetorkan simpanan pokok dan simpanan wajib). RAT berfungsi untuk merumuskan dan menetapkan kebijakan-kebijakan yang sifatnya umum dalam rangka pengembangan BMT sesuai dengan AD dan ART, mengangkat dan memberhentikan pengurus BMT, menerima atau menolak laporan pengelolaan BMT dari pengurus.

Setelah RAT baru kemudian diikuti oleh Pengawas yang terdiri dari Ketua; Drs. Missiono, M.Pd, Wakil Ketua; Hj. Halawati, Anggota; Amsul, Ir. Siwitno, dan Drs. H. Jamaluddin, MHA²⁰. Pengawas bertugas melakukan pengawasan terhadap operasional BMT yang meliputi kesesuaian dengan ketentuan AD dan ART organisasi dan prinsip kesyaria'ahan.

Struktur organisasi selanjutnya adalah pengurus. Pengurus adalah wakil dari anggota BMT dengan jumlah biasanya 2 sampai 3 orang yang terdiri dari Ketua, Sekretaris, dan Bendahara. Namun, di BMT Kube Sejahtera 001 pengurus terdiri dari 5 orang yaitu: Ketua; Sugianto, Wakil Ketua; Edy Sanusi, Sekretaris; Muhyidin, Wakil Sekretaris; Suyanto dan Bendahara; Khoiruddin, MD²¹. Secara umum pengurus bertugas untuk; *Pertama*, Menyusun kebijakan umum BMT Kube Sejahtera 001; *Kedua*, melakukan pengawasan terhadap kegiatan-kegiatan BMT dalam bentuk: a). persetujuan pembiayaan untuk suatu

¹⁹ M. Amin Aziz, Prospek BMT Berbadan Hukum Koperasi, dalam Baihaqi Abd. Madjid (ed), Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah (Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia), (Jakarta: Alfa Grafika, 2000), hal. 192

²⁰ Sumber data dari kantor BMT Kube Sejahtera 001, Lihat juga Susi Handayani, Manajemen Baitul Mal Wat Tamwil Kelompok Usaha Bersama Sejahtera 001 Dalam Rangka Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Keluarga di Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan (Skripsi), (Medan: Fakultas Dakwah IAIN SU, 2006), hal. 47

²¹ Sumber data dari kantor BMT Kube Sejahtera 001, Lihat juga Susi Handayani, Manajemen....., hal. 47

jumlah tertentu, b). pengawasan tugas manager, c). memberikan rekomendasi produk-produk yang ditawarkan kepada anggota. *Ketiga*, Melaporkan perkembangan BMT Kube Sejahtera 001 kepada para anggota dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Secara teknis pengelolaan operasional BMT dilaksanaka oleh Pengelola. Pengelola BMT Kube Sejahtera 001 terdiri dari manager, kasir (*teller*), administrasi dan pembukuan, penggalangan dana dan pembiayaan. Manager BMT Kube Sejahtera 001 adalah Drs. M. Yusman, kasir (*teller*) adalah Tyastuti Muhariany, S.Pd, administrasi dan pembukuan adalah Nuraini²², sedangkan untuk pembiayaan dan penggalangan dana dilaksanakan oleh petugas yang ditunjuk secara tentatif.

Secara umum manager BMT Kube Sejahtera 001 bertugas untuk; *Pertama*, memimpin operasional BMT sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang digariskan oleh pengurus; *Kedua*, membuat rencana kerja tahunan, bulanan, dan mingguan; *Ketiga*, membuat kebijakan khusus sesuai dengan dengan kebijakan umum yang digariskan oleh pengurus; *Keempat*, memimpin dan mengarahkan kegiatan yang dilakukan oleh stafnya; *Kelima*, membuat laporan bulanan, tahunan, penilaian kesehatan BMT serta mendiskusikannya dengan pengurus, dan *keenam*, membina usaha anggota BMT, baik perorangan maupun kelompok.

Kasir di BMT Kube Sejahtera 001 bertugas; *pertama*, sebagai penerima uang dan juru bayar; *kedua*, menerima dan menghitung uang dan membuat bukti penerimaan; *ketiga*, melakukan pembayaran sesuai dengan perintah manager; *keempat*, melayani dan membayar pengambilan tabungan; *kelima*, membuat buku kas harian; dan *keenam*, setiap awal dan akhir jam kerja menghitung uang yang ada.

Bagian administari dan pembukuan bertugas; *pertama*, menangani administrasi keuangan; *kedua*, mengerjakan jurnal dan buku besar; *ketiga*, menyusun neraca percobaan; *keempat*, melakukan perhitungan bagi hasil simpanan; *kelima*, menyusun laporan keuangan secara priodik.

Bagian pembiayaan bertugas; *pertama*, melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam; *kedua*, menyusun rencana pembiayaan;

²² Sumber data dari kantor BMT Kube Sejahtera 001, Lihat juga Susi Handayani, Managemen, hal. 47, 49-53

ketiga, menerima berkas pengajuan pembiayaan; *keempat*, melakukan analisis pembiayaan; *kelima*, mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan; *keenam*, melakukan administrasi pembiayaan kepada komite; *ketujuh*, melakukan pembinaan anggota agar tidak macet; *ketujuh*, membuat laporan perkembangan pembiayaan.

Sedangkan bagian penggalangan dana bertugas; *pertama*, melakukan kegiatan penggalangan tabungan anggota/masyarakat; *kedua*, menyusun rencana penggalangan tabungan; merencanakan pengembangan produk-produk tabungan; *ketiga*, merencanakan pengembangan produk-produk tabungan; *keempat*, melakukan analisis data tabungan; *kelima*, melakukan pembinaan anggota penabung; *keenam*, membuat laporan perkembangan tabungan; dan *ketujuh*, mendiskusikan strategi penggalangan dana bersama manager dan pengurus.

Program Pemberdayaan Oleh BMT

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) begitu marak belakangan ini seiring dengan upaya umat untuk kembali berekonomi sesuai syariah dan berkontribusi menanggulangi krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak tahun 1997. Sebenarnya, apa makna BMT dalam upaya pemberdayaan ekonomi umat Islam termasuk di kalangan masyarakat Kecamatan Percut Sei Tuan? Pertanyaan ini mungkin dapat dijawab secara singkat sebagai berikut: *Pertama*, di saat krisis percaya diri dan bahaya kelaparan massal menghadang umat Islam Indonesia, maka BMT mengingatkan mereka pada pola pikir lain, ada prinsip-prinsip pembangunan yang berbeda dari yang telah ditempuh selama ini yang perlu dan dapat dilaksanakan bukan saja untuk mengembalikan percaya diri tetapi juga untuk membangun masa depan masyarakat yang lebih bermakna dan lebih kokoh. *Kedua*, bahwa bilamana perekonomian umat Islam ingin dibangun di atas prinsip-prinsip yang sejalan dengan ekonomi Islam maka umat Islam Indonesia perlu mengambil keputusan untuk melaksanakan investasi besar-besaran dalam sumber daya manusianya secepat yang mungkin dilakukan melalui BMT. Investasi yang demikian itu akan menjadi andalan bagi kita semua untuk keluar dari krisis dan membangun masyarakat yang kuat ekonominya dan berkelanjutan.

Meski awalnya dimotori oleh pemerintah, dalam hal ini Departemen Sosial, namun pendirian dan kinerja BMT di Indonesia termasuk BMT Kube Sejahtera 001 Percut Sei tuan didasari oleh kedua pemikiran

di atas. Sejak berdirinya, BMT telah mencoba menjalankan program pemberdayaan ekonomi dengan sistem ekonomi yang berlandaskan syari'ah Islam. Ini dibuktikan dengan kegiatan simpan pinjam yang dilakukan dengan prinsip bagi hasil. Sistem ini dipilih kemungkinan besar didasarkan kepada keberadaan masyarakat pendukung pendirian BMT seperti juga yang terjadi di daerah luar Sumatera, diantaranya:

1. Lebih sesuai dengan keyakinan dan budaya masyarakat lapis bawah yang mayoritas beragama Islam;
2. Lebih berkeadilan dibandingkan dengan sistem bunga;
3. Memiliki keunggulan untuk mendukung gerakan pemberdayaan, seperti menumbuhkan kejujuran dan keterbukaan, menumbuhkan kemampuan menganalisis usaha, membudayakan musyawarah, mengembangkan kesadaran akan posisi tawar, dan melatih mengeluarkan pendapat.
4. Bagi masyarakat lapisan bawah yang mayoritas beragama Islam, bekerja sama dengan suatu system yang diyakininya akan memupuk dan mendorong spiritualitasnya, sehingga akan bermanfaat secara dunia dan akhirat.
5. Sistem syari'ah dapat dikatakan lebih tahan krisis.

Dengan dasar pemikiran tersebut, BMT Kube Sejahtera 001 dibentuk dan dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa pemberdayaan masyarakat adalah suatu proses yang sedang dan terus berlangsung secara sengaja dan berpusat pada masyarakat lokal yang berpikiran kritis, memiliki prinsip saling menghormati, kepedulian terhadap sesama dan partisipasi kelompok, yang mana melalui proses ini mereka yang tidak memiliki akses akan keadilan alokasi sumber daya, memiliki akses dan kendali akan sumber daya tersebut (Perkins and Zimmerman, 1995, p. 570). Konsep ini terlihat sejalan dengan dasar pemikiran pendirian dan kinerja BMT. BMT merupakan lembaga yang terbentuk berdasar aspirasi masyarakat bawah (gerakan ekonomi arus bawah) atau bersifat *bottom up*, otonom, mandiri, dan swadaya masyarakat lokal. Gerakan yang dibangun untuk kesejahteraan bersama, bukan kesejahteraan orang per-orang. BMT tumbuh dari keinginan dan prakarsa masyarakat sendiri, sehingga BMT merupakan salah satu jenis Kelompok Swadaya masyarakat (KSM) yang bekerja dari, oleh dan untuk anggota. Dengan demikian pada hakekatnya,

BMT merupakan lembaga yang bekerja dalam konsep pemberdayaan masyarakat, sifatnya informal dengan menjalankan prinsip: *pertama*, dari, oleh dan untuk anggota (masyarakat lokal); *kedua*, keanggotaan berdasarkan kesadaran dan bersifat terbuka; *ketiga*, bergerak dalam bidang kesejahteraan ekonomi maupun sosial anggota; *keempat*, aktivitas yang berkelanjutan atau teratur; *kelima*, menyelenggarakan pendidikan dan kegiatan peningkatan kualitas anggota (masyarakat) secara terus menerus; *keenam*, manajemen / pengelolaan bersifat terbuka sehingga setiap anggota masyarakat mengetahui hak dan kewajibannya.²³

Jadi, konsep pemberdayaan melalui BMT, adalah pemberdayaan ekonomi rakyat luas yang sangat mungkin diimplementasikan di tengah-tengah masyarakat pedesaan maupun perkotaan. Setidaknya beberapa aspek seperti kebersamaan atau partisipasi kelompok, keadilan, profesionalisme, pendidikan atau peningkatan sumber daya, dan aspirasi masyarakat lokal merupakan indikator untuk melihat proses pemberdayaan masyarakat yang dijalankan oleh BMT.

1. Perekrutan Anggota

BMT berupaya melakukan pengembangan keanggotaan dengan bentuk jaringan, dimana setiap anggota akan berusaha mendapatkan anggota baru dan akhirnya membentuk kelompok usaha baru (KUBE baru). Sistem ini mengisyaratkan kebersamaan kelompok bukan individu. Setiap anggota kelompok akan bertanggung jawab terhadap seluruh masalah yang terjadi dikelompoknya, sehingga rasa persaudaraan antara sesama anggota otomatis akan tumbuh.

Selain peran individu anggota, peran pengurus BMT juga sangat mendukung dalam mewujudkan aspek kebersamaan ini. Para petugas lapangan BMT Kube Sejahtera 001 seperti kebanyakan petugas BMT lainnya bergerak secara pro-aktif dalam menjaring nasabah, yakni dengan cara jemput bola atau mendatangi para calon nasabah yang dinilai potensial. Dengan sikap ramah, keinginan untuk membantu kesulitan yang dihadapi calon nasabah, para petugas tersebut mendatangi dan menjelaskan apa yang bisa diberikan BMT kepada mereka. Sifat pro-

²³ Abdul Salam, "Tantangan Pengembangan BMT dalam Konteks Perekonomian Masa Depan," dalam Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syaria'h: Perjalanan Gagasan & Gerakan BMT di Indonesia, Ed. Baihaqi Abd. Madjid dan Saifuddin A. Rasyid (Kalibata, Jakarta: Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), 2000), h.

aktif ini telah memberikan peluang bagi para calon anggota / nasabah terbebas dari jeratan para renternir yang jelas mengindahkan rasa persaudaraan atau kebersamaan ketika menagih hutang. Gerakan menjemput bola ini sekaligus menjadikan para calon nasabah merasa dibutuhkan, dan diperhatikan. Mereka tak perlu meluangkan waktu khusus untuk mendatangi lembaga keuangan lain guna memperoleh bantuan atau pinjaman, sehingga terjadi efisiensi pemanfaatan waktu.

Sistem jemput bola ini dapat juga dikatakan sebagai *counter* dari gerakan para renternir yang selama ini dikenal dengan system cepat, mudah tapi tanpa kompromi. Artinya, para renternir itu biasanya memberikan jasa pinjaman uang dengan mudah dan cepat kepada calon nasabah tanpa ada agunan atau jaminan, tetapi dengan bunga yang tinggi dan menekan para peminjam. Ketika nasabah tidak mampu membayar, maka para renternir akan melakukan tindakan-tindakan yang sangat merugikan seperti penyitaan barang-barang yang dimiliki oleh nasabah tersebut. Sebagai *counter* dari system renternir ini, maka BMT berupaya menawarkan program yang mudah, cepat dan tidak menekan serta lebih fleksibel. Setiap masyarakat atau calon nasabah diberi pinjaman dengan system bagi hasil dimana kerugian akan ditanggung bersama-sama – antara BMT dan nasabah, dan pengembalian pinjaman disesuaikan dengan pendapatan dan kesepakatan bersama dari kedua belah pihak.

Saat ini terdapat sekitar 10 lebih kelompok usaha bersama (KUBE) yang berada dalam naungan BMT Kube Sejahtera. Ada dua pendekatan dalam pembentukan kelompok. *Pertama*, kelompok yang dibentuk atas dasar kedekatan lokasi usaha yang ada di wilayah jangkauan BMT. *Kedua*, kelompok yang dibentuk dari individu-individu pengusaha yang hubungannya lebih 'egaliter', persamaan dalam jenis usaha. Salah seorang pengurus menyatakan, "*Saat ini kita telah memiliki 10 KUBE, dan setiap KUBE dapat mengembangkan KUBE nya dengan usaha bersama yang dikelola secara bersama sehingga mereka nanti bias membentuk KUBE baru lagi.*" Selain 10 KUBE yang telah ada, BMT juga mulai mengembangkan keanggotaan ke daerah nelayan di sekitar desa Percut. Usaha pengembangan hasil-hasil perikanan seperti pengelolaan ikan asin, kerupuk udang dan ikan serta jenis-jenis kerajinan tangan dengan bahan-bahan dari sumber daya laut mulai coba dikembangkan BMT melalui KUBE baru. Lebih rinci untuk jumlah anggota KUBE terlihat pada tabel berikut:

Table 1: Jumlah Anggota BMT KUBE

Tahun	Jumlah anggota KUBE	Keterangan
2005	125 orang	30 Orang menjadi pengusaha mikro dengan pekerja 80 orang
		55 orang berada dalam pendampingan
		40 orang usahanya gagal
2006	215 orang	90 orang menjadi pengusaha mikro
		75 orang dalam pendampingan
		50 orang gagal
Oktober 2007	242 orang	100 orang menjadi pengusaha mikro
		92 orang dalam pendampingan
		50 orang usahanya gagal

Sumber: BMT KUBE

Dari tabel di atas dapat dilihat adanya kenaikan jumlah anggota BMT KUBE yang menjadi pengusaha mikro. Sampai dengan bulan oktober 2007 dari 242 anggota KUBE 41,3% berhasil menjadi pengusaha mikro, 38% masih berada dalam pendampingan, dan 20.7% mengalami kegagalan.

2. Aktivitas Pendampingan

Kekuatan yang dimiliki oleh BMT Kube Sejahtera 001 ini dibanding dengan BMT lain di wilayah Sumatera ini adalah kegigihan para pengurus untuk mendampingi seluruh anggota KUBE secara rutin setiap minggu. Beberapa pengurus akan hadir bersama-sama dengan setiap KUBE untuk berdiskusi mengenai perkembangan usaha masing-masing anggota, dan memecahkan secara bersama-sama masalah yang dihadapi. Dalam pertemuan itu juga sering diberikan pelatihan-pelatihan manajemen keuangan maupun manajemen organisasi mereka. Selain sebagai program pendampingan, pertemuan mingguan ini memiliki nilai tersendiri, yaitu tumbuhnya rasa kebersamaan, kekeluargaan

dan sifat kegotong-royongan sesama anggota. Pertemuan – disebut dengan nama *balam* – tersebut memiliki nuansa religius yang tinggi, dimana pertemuan itu dibuka dengan seremony keagamaan berupa do'a penyerahan diri kepada Sang Mahakuasa, Allah Swt sekaligus memohon kepada-Nya agar usaha yang mereka jalankan mendapat berkah dan berkembang lancar. Terlihat bahwa para pengurus dan staf BMT merupakan individu-individu yang memiliki etos kerja yang tinggi dan menjadi faktor keberlangsungan lembaga ini. Sejak mulai pendiriannya, mereka telah sadar bahwa mereka bekerja pada lembaga keuangan berbasis syari'ah sehingga motivasi mereka untuk bekerja bukanlah semata-mata ingin mendapatkan upah atau keuntungan besar melainkan yang terpenting adalah dalam rangka mengamalkan ajaran agama sehingga keridhoan Allah-lah yang menjadi tujuan akhir dari pengabdian mereka dalam bermuamalah.

Sebagai seorang Pembimbing lapangan, pak Yusman dan kawan-kawan dengan semangat dan keikhlasan rela berkeliling desa dan memasuki satu dusun ke dusun lainnya guna memonitoring kegiatan rutin mingguan anggota Kube sebagai mitra BMT-nya. Di pertemuan tersebut, ia akan memandu, mengarahkan, memotivasi dan mendengarkan setiap keluhan anggotanya mengenai usaha yang mereka jalankan. Dalam sehari, ia harus pergi menghadiri pengajian dan pertemuan anggota Kube sebanyak minimal 2 kali untuk Kube yang berbeda. Aspek inilah yang menjadikan BMT menjadi lebih istimewa dan berbeda dari lembaga keuangan konvensional.

Kegiatan-kegiatan pertemuan yang dilakukan petugas BMT dengan anggota KUBE ini dikenal dengan pendampingan. Salah satu tujuan pendampingan yang dilakukan oleh pengurus BMT kepada KUBE sebagai anggotanya, adalah terbentuknya KUBE-KUBE baru yang mandiri, jika KUBE pertama berjumlah 10 orang pengusaha kecil, maka dengan pendampingan yang terus-menerus diharapkan KUBE pertama ini berkembang dan berhasil membentuk KUBE baru dibawah koordinasi KUBE pertama, juga mereka diarahkan untuk memiliki usaha bersama di samping usaha yang mereka jalankan secara individu. Usaha bersama inilah kemudian dipantau dan dibantu oleh BMT untuk pengembangannya. Sejauh ini, BMT telah berhasil membentuk lebih kurang 10 KUBE mandiri yang memiliki Usaha Bersama dengan modal dari iuran anggota KUBE. Demikianlah pola pengembangan

keanggotaan dan upaya pemberdayaan melalui pendampingan setiap minggu.

Seluruh aktivitas pengurus BMT dan anggota KUBE didasari oleh Prinsip Kerja yang telah mereka pahami. Terdapat lima prinsip kerja yang menjadi pedoman mereka dalam mengembangkan Lembaga Keuangan Mikro ini, yaitu:

Bekerja sebaik-baiknya dengan senantiasa menjaga kepercayaan (Turst) masyarakat.

Profesional dalam menjalankan kepercayaan dan amanah masyarakat.

Senantiasa independen dalam menentukan keputusan yang berpihak pada kebenaran, keadilan dan kebajikan.

Bertanggung jawab dan transparan dalam melaksanakan tugas.

Cinta dan saying kepada kaum Dhu'afa (fakir miskin) sebagai wujud komitmen pelayanan kepada masyarakat.²⁴

Kelima prinsip inilah yang mendorong seluruh pengurus dan anggota KUBE bekerja secara ikhlas dan dengan komitmen yang tinggi untuk kemajuan masyarakat sekitar Bandar Setia – desa domisili BMT KUBE Sejahtera 01. Kelima prinsip tertulis ini digantung di kantor BMT yang sederhana dan dibacakan disetiap pertemuan Balam pengurus dengan anggota KUBE setiap minggu. Dengan terus-menerus dilihat, dibaca dan dibahas secara bersama maka tidak mengherankan akhirnya prinsip ini menginternal dalam diri mereka. Dengan kata lain, Lima Prinsip Kerja Lembaga Keuangan Syari'ah (LKMS) BMT ini merupakan salah satu faktor pendukung kinerja para staf dan anggota BMT ini.

3. Peningkatan sumber daya manusia

Secara umum, masyarakat di sekitar BMT Kube Sejahtera 001 adalah masyarakat miskin yang ditandai dengan beberapa indikator, seperti: kurangnya kesempatan memperoleh pendidikan; (2) memiliki lahan dan modal pertanian yang terbatas; (3) tidak adanya kesempatan menikmati investasi di sektor pertanian; (4) kurangnya kesempatan

²⁴ Sumber BMT KUBE Sejahtera 01.

memperoleh kredit usaha; (4) tidak terpenuhinya salah satu kebutuhan dasar (pangan, papan, perumahan); (5) kurangnya produktivitas usaha; (8) tidak adanya tabungan; (9) kesehatan yang kurang terjamin; (10) tidak memiliki asuransi dan jaminan sosial; (11) tidak adanya partisipasi dalam pengambilan keputusan publik. Untuk mengeliminir kemiskinan dan ketidakberdayaan masyarakat ini, BMT berusaha berperan aktif dengan melakukan kegiatan usaha produktif, memberikan akses sumber daya sosial dan ekonomi, memenuhi kebutuhan masyarakat sehari-hari seperti sandang, pangan, pendidikan dan kesehatan meski dalam persentase yang masih sangat minim, menumbuhkan-kembangkan sikap percaya diri masyarakat dalam menentukan nasibnya agar tidak tergantung dengan orang lain, dan membebaskan masyarakat dari cengkraman para renternir yang menguras seluruh modal usaha yang mereka jalankan.

Sebagai sebuah lembaga *Baitul Maal* yang menerapkan nilai-nilai qur'ani, BMT telah berhasil mendidik anggota KUBE untuk beramal shaleh, bersikap tolong menolong, dan turut merasakan penderitaan sesama anggota dari KUBE yang sama. Pendidikan ini berlangsung setiap minggunya dalam kegiatan pendampingan, dan usaha ini berjalan dengan efektif. Mereka diarahkan untuk mulai berinfaq dan bershadaqah sejak dini. Anggota KUBE juga mengetahui untuk apa infaq dan shadaqah mereka sehingga mereka merasa bahagia bisa menolong saudaranya yang lain, baik yang terkena musibah maupun menumbuhkan usaha baru. Sebaliknya, kepada anggota yang melakukan pembiayaan atau transaksi dididik dengan pendekatan keagamaan dengan penyadaran untuk berlaku jujur, kerelaan secara ikhlas membayar hutang atau iuran, rasa takut pada balasan dari Allah Swt.

Sebagai BMT binaan Departemen Sosial Wilayah Sumatera Utara, BMT Kube memiliki keistimewaan dan perhatian khusus dari pihak pemerintah. Selain mendapatkan kucuran awal yang merupakan modal pembentukan BMT dari pemerintah, Depsos juga memberikan perhatian pada keberlangsungan dan pengembangan BMT. Salah satu usaha yang diberikan adalah peningkatan kualitas sumber daya manusianya, seperti pengiriman para staf, pengurus BMT dan anggota Kube untuk mengikuti pendidikan dan pelatihan peningkatan ketrampilan dan wawasan baik berkaitan dengan pengembangan keorganisasian dan manajemen keuangan lembaga maupun pengembangan usaha, sebagaimana diungkapkan salah seorang Pembimbing lapangan bahwa

dia telah dikirim oleh Departemen Sosial mewakili BMT dari Sumatera Utara melakukan studi banding ke BMT-BMT di pulau Jawa yang telah berhasil. Juga, salah satu bukti keberhasilan mereka dalam peningkatan kafasitas anggota BMT adalah berhasilnya KUBE Mandiri BMT, yaitu KUBE Sumpia memperoleh penghargaan dari Departemen Sosial atas partisipasi KUBE dalam acara KUBE EXPO 2006 yang diselenggarakan pada tanggal 11-13 Desember 2006 di Balai Kartini Jakarta. KUBE EXPO 2006 ini merupakan salah satu gerakan Program Pemberdayaan Fakir Miskin di bawah sponsor Departemen Sosial Republik Indonesia.

Program-program peningkatan sumber daya manusia juga terus dilaksanakan oleh BMT terutama di bidang pendidikan, kesehatan maupun keagamaan. Setiap tahunnya, BMT melakukan kegiatan sosial seperti pelaksanaan khitan massal bagi anak dari anggota Kube maupun yang berasal dari masyarakat sekitarnya, sebagaimana ungkapan sekretaris BMT:

“Kita itu memiliki program sosial kemasyarakatan. Setiap tahun setelah dana dirakapitulasi kita akan menyisihkan dana pelaksanaan kegiatan sosial, umpamanya baru-baru ini kita melaksanakan khitanan massal bagi anak-anak dari keluarga yang kurang mampu. Kita juga dalam tahun ini juga melakukan benah rumah, ada rumah orang tua yang rumahnya sudah tidak layak lagi, kita rubuhkan kemudian kita bangun lagi dengan yang lebih baik, meski ini tidak gratis tetapi diambil dari bahagian uang pinjaman.”

Untuk bidang pendidikan, BMT memberikan beasiswa kepada murid-murid berprestasi dari keluarga miskin, dan untuk tahun 2007 ini mereka telah memberikan beasiswa kepada 3 orang siswa dari keluarga miskin di Bandar Setia. Untuk peningkatan keterampilan para pengurus dan anggota KUBE, pimpinan BMT memberikan kesempatan dan memfasilitasi mereka untuk mengikuti pelatihan-pelatihan berkaitan dengan pengembangan usaha berbasis teknologi, sebagaimana dikatakan oleh beberapa informan:

“Salah satu usaha yang telah ada yang kita kembangkan adalah usaha sumpia, ini diadakan oleh KUBE 3, KUBE Sumpia. Dengan modal pinjaman dari BMT, KUBE ini berhasil membuat alat yang bias mengeringkan Sumpia itu bu, jadi tidak perlu lagi dijemur di luar dengan sinar matahari, meskipun hari hujan, Sumpia itu bisa tetap kering dengan alat itu. Inilah salah satu alat yang

berbeda dengan yang biasa mereka kerjakan. Alat ini juga menjamin kebersihan sumpia ini, tidak kena debu jadi lebih higienis."

Juga pernyataan seorang ibu pengurus anggota KUBE berikut ini membuktikan bahwa BMT telah berupaya meningkatkan keterampilan serta mengembangkan usaha para KUBE meski belum sepenuhnya berhasil sempurna.

"Kita juga pernah dapat alat untuk pemeras santan, ini sebenarnya bantuan pemerintah melalui BMT, tapi ya itulah bu, karena kurang ngerti juga mengoperasionalkan dan menjaga mesin agar tetap baik, yah kita memang sudah diajarkan bagaimana menggunakannya, tapi karena sering digunakan mesin kan mogok, kita belum bias perbaiki. Selain itu karena biaya produksi lebih besar dari keuntungannya, maka mesin itu sekarang kita sewakan pada orang lain, jadi bukan KUBE kami lagi yang mengoperasionalkannya."

Selain pelatihan-pelatihan formal, pendidikan/pemberdayaan masyarakat terutama bagi anggota KUBE terintegrasi dalam kegiatan pendampingan yang dilakukan para petugas lapangan BMT setiap minggu. Seorang petugas BMT menyatakan:

"Setiap minggu kita tunjukkan buku keuangan mereka, mereka sendirilah yang menghitung bagi hasilnya berapa, iurannya berapa, iuran sosialnya berapa. Dengan begitu mereka mengerti tentang pengelolaan atau manajemen keuangannya sendiri. Ketika mereka sudah memiliki tabungan yang memungkinkan untuk membuka usaha bersama, maka kita akan membantu mereka. Mereka memilih usaha apa yang akan mereka jalankan, jika jumlah mereka sepuluh orang, maka tiga orang untuk pembelian bahan baku, tiga orang untuk mengolah atau memproduksi, tiga yang lain untuk memasarkannya dan seorang lagi untuk mengatur manajemen keuangannya, nah di sini setiap minggu mereka sudah bisa menghitung dan melihat perkembangan usaha bersama mereka. Saat ini yang telah berjalan adalah Usaha sumpia yang dijalankan oleh KUBE 3"

4. Pemberian modal usaha

BMT menjalankan kegiatan penghimpunan dana yang digunakan untuk pengembangan ataupun pembukaan usaha masyarakat. Kegiatan memanfaatkan dana dengan pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *qardul hasan*, dan sebagainya. Pembiayaan *mudharabah*, yaitu suatu perjanjian antara pihak BMT sebagai penyedia dana dengan

individu / anggota masyarakat sebagai pengusaha yang mengusahakan proyek yang jenis, jangka waktu dan tempatnya disepekat oleh pihak BMT. Pembiayaan *musyarakah*, yaitu suatu perjanjian antara pihak BMT dengan pengusaha / anggota masyarakat yang masing-masing dapat menyediakan modal atau dana, BMT dapat ikut serta dalam manajemen proyek yang disepekat bersama beserta pembagian keuntungannya. Pembiayaan *murabahah* adalah suatu perjanjian jual beli antara BMT yang membeli barang suatu barang terlebih dahulu yang diperlukan oleh anggota masyarakat / pengusaha dan kemudian menjualnya kepada pengusaha tersebut untuk dimanfaatkan bagi kegiatan usahanya. BMT yang mewakili / bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) mendapat keuntungan dari harga penjualan barang tersebut. Sementara pembiayaan *bai'u bithaman ajil*, yaitu suatu perjanjian penjualan barang dengan cicilan yang jangka waktu pembayarannya bias melebihi satu tahun. *Ba'iu bithaman ajil* mirip dengan kredit investasi pada system konvensional. *Qardhul hasan*, yaitu pinjaman lunak yang diberikan BMT bagi pengusaha yang benar-benar kekurangan modal yang biasanya dimanfaatkan dari dana zakat, infaq, dan shadaqah. Nasabah / anggota masyarakat ini tidak perlu membagi keuntungan kepada BMT tetapi hanya membayar administrasi (disamping mengembalikan – bisa dengan mencicil – modal sebesar pokok pinjaman).

Dengan pinjaman *qardhul hasan* untuk modal usaha, BMT berhasil mengangkat derjat orang miskin di sekitar BMT. Banyak masyarakat menjadi miskin karena kehilangan sumber nafkah, mungkin karena sakit atau meninggalnya pencari nafkah utama, atau hilangnya pekerjaan karena terkena PHK, tergusur, dan lain-lain. Dalam kondisi seperti itu, BMT memainkan perannya dengan membina dan memberikan modal untuk pengembangan usaha. Untuk mengurangi resiko yang tinggi bila pembiayaan usaha mereka ini dimasukkan pada sistem bagi hasil biasa seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *ba'i bitsaman ajil* atau *murabahah*, maka BMT memberikan *qardhul hasan*.

Prosedur pembiayaan disusun secara baku untuk setiap anggota Kube. Sistem dan prosedur yang dirancang diharapkan dapat mengurangi peluang terjadinya kemacetan pembayaran, namun diusahakan tetap sederhana dan tidak memakan banyak waktu. Langkah-langkah awal yang ditempuh untuk mendapatkan pembiayaan (kredit) meliputi wawancara antara staf BMT dengan calon penerima kredit atau anggota; survey staf BMT ke tempat usaha dan ke tempat tinggal calon mitra;

penyusunan draft anggaran oleh petugas keuangan BMT; rapat pengurus BMT mengenai pembiayaan yang akan dilakukan; negosiasi dengan mitra; rapat pengurus kedua; pencairan dana jika pembiayaan disetujui; dan *monitoring* pengembangan usaha setelah pemberian pembiayaan (kredit).

Semua langkah di atas dilakukan dan berlaku untuk mitra baru maupun mitra (anggota kube) yang akan mengajukan pembiayaan ulangan. Seluruh proses, mulai dari pengajuan hingga pencairan, membutuhkan waktu kira-kira seminggu untuk mitra baru dan tiga hari untuk mitra lama. Sejumlah mitra BMT yang tadinya memperoleh kucuran pembiayaan secara individual kemudian dipertimbangkan untuk mendapatkan bantuan pembiayaan kelompok untuk usaha yang dijalankan secara bersama. Tujuan pembiayaan kelompok ini adalah mendorong potensi ekonomi dan usaha anggota Kube BMT.

Sebagai contoh, prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* (pembiayaan untuk pembelian suatu barang) dilakukan dengan tahap berikut:

1. Nasabah melakukan akad jual beli menentukan harga barang.
2. Setelah melakukan akad, BMT membeli barang kepada supplier
3. Setelah membeli barang ke supplier, BMT kemudian mengirimkan barang dan dokumen kepada nasabah.
4. Selanjutnya nasabah melakukan pembayaran ke BMT dengan jangka waktu dan nilai yang telah disepakati ketika akad berlangsung.

Adapun untuk perhitungan margin pembiayaan *murabahah* adalah: Misalnya Bapak A, seorang nasabah ingin membeli sebuah sepeda motor untuk menjalankan usahanya, tetapi dia tidak memiliki uang, maka dia mengajukan permohonan kepada BMT. Pihak BMT dengan bapak ini kemudian membuat kesepakatan mengenai pembiayaan meliputi jangka waktu dan besar keuntungan yang diterima BMT serta besar angsuran yang harus dipenuhi nasabah. Perhitungan marginnya sebagai berikut:

- Harga sepeda motor = Rp. 15.000.000,-
- Tercipta kesepakatan jangka waktu angsuran 2 tahun (24 bulan) dengan angsuran Rp 750.000,- per bulan.
- Harga yang disepakati Rp. 750.000,- x 24 bulan = Rp. 18.000.000,-
- Jadi bagi hasil yang diterima oleh BMT = Rp. 3.000.000,-

- Bagi hasil yang harus dibayar nasabah dalam 1 bulan =

$$\frac{\text{Rp. 3.000.000,-}}{24} = \text{Rp. 125.000,-}$$
- Total seluruhnya perbulan adalah = Rp. 750.000,- + Rp. 125.000,- = Rp. 875.000,- jumlah inilah yang harus dibayar setiap bulannya.

Meningkatnya jumlah anggota di luar KUBE yang melakukan kontrak *Mudharabah*, *Murabahah* maupun kegiatan ekonomi syari'ah lainnya, lebih dari 2000 nasabah terdaftar melakukan berbagai jenis transaksi ekonomi syari'ah. Selain itu, BMT telah berhasil meningkatkan minat menabung di tengah-tengah masyarakat sehingga kebutuhan modal untuk memberikan pembiayaan bisa diatasi. Dari data yang dihimpun peneliti dapat disimpulkan bahwa terdapat peningkatan yang cukup signifikan dalam hal modal, simpanan sukarela, penyaluran pembiayaan, dan asset yang tercermin melalui laba usaha yang diperoleh oleh BMT KUBE dimana pada awal pendiriannya mengalami laba negative (2.843.375), namun sampai dengan oktober 2007 laba yang diperoleh mencapai Rp.39.544.135 sebagaimana dilihat dalam table 2 berikut:

Table 2: Perkembangan asset BMT KUBE

Bidang Usaha	2004	2005	2006	Okt 2007
Modal	15.340.000	225.170.000	571.588.598	290.019.400
Simpanan Sukarela	33.745.000	200.757.957	219.140.659	768.009.711
Penyaluran Pembiayaan	4.000.000	334.022.978	911.933.800	1.755.200.850
Kew. Jangka panjang	-	40.000.000	331.717.260	1.284.790.314
Asset	44.733.625	737.189.256	1.357.612.180	2.640.692.265
Laba/rugi	(2.843.375)	26.006.567	30.008.398	39.544.135

Sumber: Laporan Keuangan BMT KUBE

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa BMT KUBE mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan dalam hal pemberdayaan di bidang keuangan masyarakat. Ini juga diakui oleh para nasabah dan anggota KUBE, seperti ibu N dengan pinjaman musyarakah berhasil membuka usaha air minum isi ulang, ibu K berhasil membuka kedai sampah, dan salah seorang informan lain sebagai penjual telur berhasil mengembangkan usaha penjualan telurnya serta membayar hutangnya pada seorang rentenir.

Keberhasilan ini tidak terlepas dari fungsi manajemen pembiayaan yang dijalankan oleh BMT. Manajemen pembiayaan sebagai suatu proses yang integrasi dari sumber-sumber dana pembiayaan ditetapkan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah: transparan dan berkeadilan. Alokasi pemberian pembiayaan diklasifikasikan sesuai dengan porsinya, misalnya: 1) 40% dialokasikan kepada usaha mikro dan anggota yang perputaran usahanya agak lambat dengan harapan bagi hasil / margin setara 2,5% perbulan; 2) 30% baru dialokasikan kepada pengusaha-pengusaha mikro dengan tingkat bagi hasil/margin setara 2,5% - 3% perbulan; 3) 30% untuk pembiayaan jangka pendek, untuk pengusaha mikro dengan tingkat bagi hasil/margin setara 3%. Segmentasi ini tidak sepenuhnya baku, BMT berusaha menerapkan sesuai dengan iklim bisnis yang berkembang.

5. Bagi Hasil Sebagai Konsep Yang Berkeadilan

Seluruh proses pengelolaan pembiayaan dilakukan oleh BMT dilakukan secara terbuka dan berkeadilan dengan konsep bagi hasil. Konsep bagi hasil yang menjadi landasan BMT merupakan konsep sistem keuangan syariah yang menjadi tandingan bagi konsep bunga yang terdapat dalam sistem keuangan bank konvensional dan rentenir. Bunga, menurut sebagian umat Islam, diharamkan karena dianggap sebagai riba. Meskipun demikian, sebenarnya terdapat tafsiran yang berbeda tentang anggapan bunga sebagai bagian dari riba. Secara umum menurut Antonio riba diartikan sebagai pengambilan tambahan baik dari transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam. Pengenaan bunga terhadap transaksi pinjam meminjam dianggap sebagai bunga.²⁵

²⁵ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Tazkia Institute, 2000), h. 5.

Meskipun demikian, ada perbedaan pendapat tentang penyamaan bunga dengan riba. Beberapa kalangan menyatakan setiap bunga, berapapun besarnya, adalah riba.

Terlepas dari kontroversi tentang tingkatan bunga yang dianggap riba, dalam pandangan sebagian ekonom dan juga kenyataan di masyarakat, pranata bunga dipandang sebagai akar dari resesi dan kehancuran usaha seseorang. Pranata bunga dalam pinjaman maupun tabungan akan menciptakan ketidakadilan pada satu pihak. Mahmud Ahmad – seperti dikutip oleh Sidiqqi – menyebutkan bahwa untuk dapat membayar pinjaman ditambah bunganya, para pengusaha harus mendapatkan laba minimal tiga kali lipat dari tingkat bunga. Lebih lanjut Ahmad menyebutkan bahwa laba yang tinggi hanya dapat dicapai dengan menaikkan harga produk atau menurunkan upah. Apabila ini dilakukan maka akan ada pihak lain yang mengalami kerugian. Buruh akan dirugikan karena alternative penurunan upah dan konsumen akan dirugikan karena alternatif kenaikan harga.²⁶ Oleh karena itu, kalangan yang anti bunga mengusulkan sistem pinjaman bebas bunga dengan prinsip bagi hasil.

Prinsip inilah yang diterapkan oleh BMT terutama untuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. BMT berperan sebagai perantara keuangan yang menghimpun tabungan dari masyarakat berdasarkan *mudharabah* dan meneruskan modal kepada pelaku usaha (anggota masyarakat) yang berstatus anggota Kube BMT. Laba yang diperoleh penerima modal atau pelaku usaha berdasarkan modal yang dipinjamkan BMT kemudian dibagi menurut persentase yang disepakati secara timbal balik. BMT juga melakukan sejumlah pelayanan kepada nasabah (anggota BMT) dan memungut biaya atau komisi dari jasa yang dijualnya. Modal milik BMT (modal awalnya yang sebesar Rp. 18.600.000,- dengan asset Rp. 44.733.625 pada tahun 2004 sekarang mencapai kurang lebih Rp. 2.640.692.265 per tahun 2007) pun ikut serta dalam sirkulasi usahanya dengan memberikan berbagai jenis pembiayaan sesuai syari'ah dengan dasar bagi hasil. Hasil bersih dari penghitungan-penghitungan tersebut menjadi asset atau laba BMT dan kemudian diputar lagi untuk pengembangan usaha anggota Kube dan masyarakat sekitarnya.

²⁶ M. Nejatullah Sidiqqi, Bank Islam (Bandung: Penerbit Pustaka, 1984), h.9.

Contoh penerapan bagi hasil untuk pembiayaan *mudharabah* yang dilaksanakan oleh BMT sebagai berikut: Seorang nasabah, bapak Akbar menabung dalam simpanan sukarela sejumlah Rp. 80.000.000,- dengan akad mudharabah. BMT menyalurkan dalam bentuk pembiayaan pada nasabah senilai Rp. 100.000.000,-. Sementara itu, pendapatan yang dialokasikan untuk simpanan sukarela ini Rp. 1.500.000,-, maka nisbah bagi hasil antara nasabah dan BMT adalah 60:40, dengan penerimaan bapak Akbar sebesar Rp. 456.000,-

6. Basis Masyarakat Lokal

BMT dimiliki oleh masyarakat lokal, khususnya tokoh-tokoh masyarakat dan para nasabah yang menabung dan nasabah yang berdomisili di sekitar lokasi BMT. Pada awalnya, sebelum berdiri secara resmi menjadi BMT, masyarakat setempat yang dipelopori oleh para tokoh-tokoh masyarakat telah membentuk sebuah Kelompok Usaha Bersama (KUBE) yang berupaya menggalang dana secara bersama sebagai tandingan dari usaha para renternir. Dana awal yang terkumpul sebesar Rp. 18.000.000,- dibagi-bagi kepada masyarakat sebagai modal ataupun pengembangan usaha mereka. Setelah berjalan beberapa bulan, KUBE ini mendapat sambutan dari pihak pemerintah dalam hal ini Departemen Sosial yang sedang melaksanakan program pendirian BMT dengan insentif modal Rp. 180.000.000,- Dengan modal dari Dapsos inilah para tokoh masyarakat ini mengembangkan KUBE yang ada menjadi BMT yang organisasinya dikelola oleh masyarakat yang telah terlibat pada pembentukan KUBE sebelumnya. Modal pinjaman dari para tokoh masyarakat sebesar delapan belas juta ini kemudian dikembalikan dan dengan dana dari Departemen Sosial tersebut, BMT baru yang bernama BMT Kube Sejahtera 001 dikembangkan. Dari sejarah pembentukannya terlihat bahwa proses pengembangannya BMT ini melibatkan masyarakat lokal, yaitu tokoh-tokoh dan unsur-unsur pimpinan masyarakat, dengan kata lain pengembangan berbasis masyarakat lokal.

Dalam perjalanannya lebih dari 3 tahun, BMT telah berkembang, memiliki perkantoran, peralatan administrasi, pengurus dengan pendidikan sarjana dan D3 yang memiliki pengetahuan yang memadai, dasar-dasar penalaran yang berdaya guna, berprakarsa, dinamis dan amanah. Hingga saat ini asset yang dimiliki oleh BMT sekitar 2,5 miliar

rupiah dan digunakan untuk kesejahteraan nasabah yang kebanyakan masyarakat lokal di sekitar BMT serta operasional BMT.

Keberhasilan BMT dalam Mengeliminir Rentenir

1. Praktik Rentenir di Kecamatan Percut Sei Tuan

Rentenir merupakan istilah yang lazim digunakan untuk menunjuk pada seseorang yang mencari keuntungan dari meminjamkan uang. Secara etimologis, kosa kata “rente” berarti bunga uang, sedangkan “rentenir” adalah orang yang membungakan uang. Dengan demikian, yang dimaksud dengan rentenir adalah orang yang hidup dari membungakan uang.

Banyak istilah yang identik dengan rentenir, seperti lintah darat, tukang kredit, *bank inang-inang*, *bank plecit* (istilah di Yogyakarta), *ah long* (Malaysia), dan *money lender* (Inggris). Secara etimologis, bank dan koperasi juga termasuk dalam pengertian ini, karena mencari keuntungan dari meminjamkan uang, namun secara terminologis bank dan koperasi tidak termasuk dalam kategori rentenir. Perbedaannya yang paling menyolok adalah pada legalitas dan formalitasnya. Bank atau koperasi adalah lembaga keuangan yang mendapat legalitas sesuai perundang-undangan, dikelola secara formal dalam suatu organisasi yang jelas, serta menjalankan usaha dengan mempedomani aturan yang berlaku; sedangkan rentenir, *ah long*, atau *money lender* adalah kegiatan perorangan tanpa izin yang (walaupun banyak yang berkedok sebagai koperasi).

Di Kecamatan Percut Sei Tuan, orang-orang yang berprofesi sebagai pemberi pinjaman disebut dengan “tukang kredit”. Para tukang kredit tersebut meminjamkan uang dengan bunga yang tinggi. Mereka ini ada yang berasal dari lingkungan setempat dan ada pula yang datang dari Medan. Kegiatan pemberian pinjaman ini sering berkedok koperasi, namun tidak jelas alamat kantor dan izin operasionalnya.

Pada umumnya, sasaran utama para tukang kredit adalah penduduk miskin yang memerlukan uang atau barang untuk tujuan tertentu. Kelemahan kelompok miskin yang dalam hidup mereka sering mengalami persoalan keuangan dimanfaatkan orang-orang yang berprofesi sebagai tukang kredit untuk memberi “bantuan” dana dengan bunga tinggi. Sepertinya, rakyat miskin tidak punya pilihan

lain, sehingga mereka menjadi lahan subur bagi tukang kredit untuk menjalankan usahanya.

Banyak alasan anggota masyarakat dalam melakukan peminjaman uang atau barang kepada tukang kredit, di antaranya adalah untuk modal usaha, untuk memiliki atau mengganti perabot rumah tangga, menutupi biaya berobat di klinik atau rumah sakit, menutupi biaya pesta, dan memperbaiki rumah. Secara umum dapat dikatakan bahwa kecenderungan masyarakat untuk meminjam ke tukang kredit berawal dari kondisi keuangan yang terbatas. Para pedagang kecil tidak punya modal yang cukup untuk membiayai keperluan jualannya, demikian juga anggota masyarakat lainnya yang hanya mengandalkan upah kerja atau hasil ladang yang sangat minim. Jadi, karena kondisi keuangan sangat terbatas, maka meminjam uang dengan pembayaran secara cicilan adalah jalan keluarnya. Sementara akses masyarakat untuk mendapatkan pinjaman hanya sebatas pada tukang kredit “yang baik hati”.

Jumlah pinjaman yang diberikan tukang kredit tidak terlalu besar, hanya sekitar ratusan ribu sampai satu juta rupiah, kecuali pada kasus khusus, karena keperluan mendesak, maka jumlah pinjaman bisa mencapai 5 juta rupiah. Para tukang kredit tidak terlalu peduli berapa pun jumlah uang yang dipinjamkan serta untuk apa uang kreditnya digunakan, yang penting uangnya dapat berputar di masyarakat sehingga ia dapat menimba keuntungan yang besar daripadanya.

Praktik pemberian pinjaman dengan bunga yang tinggi sudah lama berlangsung di lingkungan masyarakat Kecamatan Percut Sei Tuan. Strategi yang dijalankan tukang kredit adalah dengan berkeliling dari satu perkampungan ke perkampungan lainnya. Mereka menemui para pedagang kecil dan ibu-ibu rumah tangga. Pada tahun 80-an sampai pertengahan 90-an, tukang-tukang kredit tersebut datang dengan menggunakan sepeda, tetapi belakangan mereka sudah menggunakan sepeda motor. Penduduk setempat sudah sangat kenal dengan orang-orang tersebut, karena mereka biasanya membawa tas kecil berisi buku (catatan) dan sesuatu di boncengan kendaraannya, baik berupa bungkusan berisi pakaian maupun barang-barang keperluan dapur.

Praktik yang diterapkan para tukang kredit di Kecamatan Percut Sei Tuan tidak hanya meminjamkan uang kontan, tetapi ada juga juga menjual barang-barang keperluan rumah tangga, seperti keperluan

dapur, perabot rumah, barang elektronik, dan pakaian. Penjualan barang-barang serupa dengan pembayaran secara mencicil cukup penting bagi para tukang kredit, tidak hanya untuk mengambil keuntungan besar dari cara kredit tersebut tetapi juga membuka kesempatan untuk bertemu dan berkomunikasi lebih banyak dengan anggota masyarakat. Kesempatan ini tentu membuka peluang untuk menabur uang kepada siapa saja yang berminat untuk meminjam.

Modus yang diterapkan untuk menarik “nasabah” adalah dengan; (1) memberi pinjaman tanpa agunan (boroh), kecuali pinjaman dalam jumlah besar; (2) tanpa persyaratan administrasi yang ketat, seperti yang diterapkan oleh bank atau koperasi; (3) peminjam tidak perlu mengantarkan angsuran hutang pokok dan bungannya, karena akan diambil sendiri oleh peminjam; (4) angsuran dapat dibayar perhari atau perminggu, sesuai kesepakatan; dan (5) nasabah (peminjam) bebas memilih bentuk pinjaman, apakah dalam bentuk uang cash atau barang. Jika yang diterima peminjam dalam bentuk barang, maka si tukang kredit akan menentukan sendiri harganya setelah ditambah sekian persen dari harga pokok (ini rahasia tukang kredit). Dengan demikian, para nasabah tukang kredit benar-benar dimanjakan, sehingga tidak ada kesan merepotkan.

Sekalipun proses peminjaman kepada tukang kredit tergolong mudah, namun bunga pinjaman yang dibebankan cukup tinggi. Jumlah bunga ini sangat tergantung pada lama angsuran. Perhitungan jumlah bunga yang selama bertahun-tahun diterapkan adalah sekitar 20% dari jumlah pinjaman untuk jangka waktu 30 – 40 hari. Jika seorang nasabah, misalnya, meminjam uang sebesar Rp. 100.000.- (seratus ribu rupiah), maka kepadanya dibebankan untuk mengembalikan hutang pokok dan bunganya secara cicilan sebesar Rp. 3.000.-/hari selama kurun waktu 40 hari.

Modus lain yang diterapkan oleh para tukang keredit adalah sistem pengembalian sekaligus pinjaman pokok, sementara bunganya dicicil setiap hari atau minggu. Sistem ini biasanya dilakukan untuk pinjaman uang yang agak besar, dengan maksud agar nasabahnya tidak terlalu berat untuk mencicil bunganya saja pada setiap hari atau minggunya. Sepertinya, modus ini identik dengan “praktek bagi hasil” (*mudlarabah*) sebagaimana yang diterapkan dalam bank syariah atau *Baitul Mal wa al-Tamwil*, namun tentunya tetap dengan bunga yang sangat tinggi. Penagihan cicilan bunga uang pinjaman akan terus

berlanjut selama hutang pokok belum bisa dikembalikan secara kontan oleh peminjamnya.

Cukup sulit untuk mengetahui berapa banyak tukang kredit dan anggota masyarakat yang terjatuh dengan praktik rentenir di Kecamatan Percut Sei Tuan. Faktor kesulitan ini terjadi karena tidak ada lembaga yang mau bekerja untuk mendata mereka ini, sementara orang-orang yang meminjam uang atau mengambil barang pada tukang kredit menganggap perilaku tersebut sebagai urusan privat/pribadi. Demikian juga dengan tukang kredit yang beroperasi di wilayah ini tidak diketahui jumlahnya, karena tidak ada data yang dapat diakses. Sekalipun serba tidak jelas, namun beberapa indikasi lapangan menunjukkan bahwa jumlah rentenir (tukang kredit) dan korbannya cukup signifikan di daerah ini.

Sadar atau tidak, cukup banyak dampak negatif yang dialami oleh masyarakat yang ditimbulkan oleh praktik rentenir di Kecamatan Percut Sei Tuan. Dampak paling nyata adalah semakin meningkatnya pola hidup konsumtif di kalangan rakyat miskin. Hal ini terjadi karena kemudahan-kemudahan yang diperoleh masyarakat untuk mendapatkan barang-barang tertentu karena adanya “bantuan” tukang kredit. Akibat dari pola hidup konsumtif tersebut, ada beberapa anggota masyarakat yang terjatuh dengan hutang kepada tukang kredit. Penyelesaian atas hutang ini biasanya adalah dengan merelakan barang berharga miliknya, seperti televisi, sepeda motor, tanah, dan lainnya, diambil oleh tukang kredit dengan harga di bawah harga seharusnya.

2. BMT versus tukang kredit dalam pemberdayaan masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat merupakan pekerjaan sosial yang banyak menghadapi hambatan dan tantangan. Hambatan dan tantangan pemberdayaan berkaitan dengan banyak hal, seperti sumber daya manusia yang lemah, manajemen pemberdayaan yang tidak tertata baik, pendanaan yang terbatas, budaya dan mentalitas masyarakat yang tidak mendukung, dan pengaruh rentenir yang terus beroperasi memperdayai masyarakat. Semua hambatan dan tantangan ini tidak mudah diatasi walaupun didukung oleh ideologi dan doktrin keagamaan.

Dalam perjalanan sejarah BMT di Kecamatan Percut Sei Tuan, usaha-usaha pemberdayaan ekonomi umat berhadapan secara frontal

dengan banyak hambatan dan tantangan. Tantangan paling sulit untuk dikalahkan BMT adalah para rentenir atau tukang kredit yang setiap saat beroperasi di tengah pemukiman penduduk, sementara gaya hidup konsumtif terus meningkat di kalangan masyarakat. Berdasarkan alasan itu pula lah para pengelola BMT Kube Sejahtera selalu memperingatkan nasabahnya untuk menghindari peminjaman uang atau pembelian barang kepada tukang kredit, karena sangat merugikan, baik secara ekonomi maupun agama.

Peringatan pengelola BMT tampaknya cukup efektif mempengaruhi para nasabah, baik anggota KUBE maupun nasabah lepas. Menurut pengakuan sejumlah informan (anggota KUBE binaan BMT ataupun nasabah lain), sejak mereka menjadi nasabah BMT KUBE Sejahtera II Bandar Setia tidak lagi berurusan dengan para tukang kredit. Hal ini terjadi karena adanya kesadaran nasabah BMT bahwa apa yang dikerjakan oleh tukang kredit hanyalah semata-mata bisnis ilegal yang bertujuan memperkaya diri pribadi, bukan suatu solusi pemberdayaan masyarakat. Strategi yang dijalankan oleh tukang kredit memang cukup licik, sehingga tidak dirasakan masyarakat tujuan-tujuan aktivitas mereka yang pada hakikatnya menghisap dan menghancurkan ekonomi masyarakat.

Seperti yang digambarkan di atas, sesungguhnya tumbuh-suburnya praktik rentenir tidak lagi semata-mata karena kebutuhan masyarakat, melainkan telah terbentuk menjadi bagian dari pemecahan masalah ekonomi. Karena itu, tidak berlebihan jika dikatakan bahwa kegiatan peminjaman uang oleh rentenir sudah menjadi gejala yang menjadi persoalan yang banyak terjadi di berbagai wilayah di Indonesia. Sebagian besar masyarakat telah terjebak pada anggapan keliru bahwa meminjam dan meminjamkan uang ala rentenir merupakan hal biasa saja. Tidak heran, seperti yang banyak ditemukan di Kecamatan Percut Sei Tuan, jika ada orang-orang yang dikategorikan taat beragama tetapi dengan sengaja atau tidak telah terlibat ke dalam satu pihak; tukang kredit atau nasabahnya. Tidak jarang dijumpai seorang yang berprofesi sebagai guru atau pegawai negeri, justru berperan juga sebagai rentenir dengan menjual barang-barang dan pakaian secara kredit, dengan alasan untuk menambah penghasilan. Di sinilah letak masalahnya, praktik rentenir sudah menjadi kebiasaan yang mengarah pada budaya yang hidup di masyarakat miskin pinggiran kota. Seolah-olah bunga yang tinggi, sebagaimana yang dilarang oleh agama (khususnya Islam),

tidak lagi dianggap sebagai hambatan untuk melakukan transaksi uang dengan kedok pinjaman. Dengan demikian, fenomena rentenir telah menjadi suatu problematik bagi masyarakat, bagaikan benang kusut yang sulit dicari ujung-pangkalnya.

Demikian itulah gambaran umum kehidupan ekonomi masyarakat yang dihadapi oleh BMT di Kecamatan Percut Sei Tuan. Selama 3 tahun kehadiran BMT di wilayah ini telah mencoba untuk memperbaiki keadaan dengan melakukan usaha-usaha sistematis di tengah masyarakat. Sebagaimana yang dipaparkan sebelumnya usaha telah berhasil melakukan banyak hal, seperti pembentukan kelompok usaha bersama (kUBE) sebanyak 15 group, merekrut sekitar 3 ribuan nasabah lepas, memotivasi umat untuk mendirikan koperasi syariah (BMT), dan memasyarakatkan konsep-konsep ekonomi yang berdasarkan pada hukum Islam (ekonomi syariah). Tetapi tentu saja sukses serupa secara kuantitatif masih belum signifikan, karena belum mampu menjangkau puluhan ribu penduduk Kecamatan Percut Sei Tuan, dan secara kualitatif masih belum dapat memperbaiki taraf ekonomi umat.

Ketika BMT hadir dengan konsep Islami di Percut Sei Tuan, berikut kecaman-kecaman yang dilontarkannya pada praktik rentenir, ternyata tidak menyurutkan tukang kredit untuk melancarkan usahanya. Mereka ini menjawab usaha-usaha BMT dengan melakukan perubahan sistem manajemen peminjaman uang. Menurut penuturan informan yang diwawancarai, sekarang ini tukang kredit mulai memperbaiki strategi dengan memperpanjang masa pelunasan hutang-hutangnya dari 30-40 hari menjadi 60 hari dengan beban bunga tetap sekitar 20%. Lebih dari itu sikap tukang kredit pun menjadi lebih lunak ketika menagih cicilan, di mana mereka memberikan toleransi dengan penuh keramahan kepada nasabah yang tidak mampu membayar cicilan pada hari-hari yang ditentukan. Cara-cara ini ternyata cukup efektif, sehingga nasabah para rentenir tersebut tidak pernah berkurang.

Hal yang menjadi pertanyaan di sini adalah, mengapa masyarakat (khususnya umat Islam) masih meminjam uang atau membeli barang kepada tukang kredit, padahal sudah ada koperasi syariah (BMT) di sekitar pemukiman mereka? Banyak alasan yang diberikan, satu di antara alasan itu adalah masalah administrasi. Seperti yang dituturkan oleh para informan, jika meminjam ke BMT disyaratkan adanya permohonan resmi dengan melampirkan KTP dan surat barang berharga, sementara meminjam ke tukang kredit tidak memerlukan syarat apapun. Di sini lah

letak masalahnya, bahwa ternyata sistem manajemen masyarakat yang kurang berpendidikan cenderung tidak formal dan tidak suka pada administrasi yang merepotkan.

Penutup

BMT Kube Sejahtera merupakan salah satu BMT yang sangat potensial di Provinsi Sumatera Utara dalam memberdayakan masyarakat dan mengeliminir peran rentenir dalam bidang permodalan bagi masyarakat desa. Dari hasil analisis terlihat bahwa BMT sampai dengan bulan oktober 2007 BMT telah berhasil memberdayakan masyarakat yang menjalankan ekonomi mikro dengan rincian 242 anggota KUBE, 41,3% berhasil menjadi pengusaha mikro, 38% masih berada dalam pendampingan, dan 20.7% mengalami kegagalan. Keberhasilan ini – meski hanya 79% - dicapai dengan melaksanakan berbagai program seperti perekrutan anggota secara pro aktif dengan system jemput bola, pendampingan, penerapan system bagi hasil dan peningkatan sumber daya manusia anggota dan pengurus. Di balik kelemahan yang dimilikinya, semua pihak cukup menyadari bahwa BMT ini memiliki peran strategis dalam pemberdayaan masyarakat lapisan bawah. Hanya disayangkan bahwa kesadaran itu belum sepenuhnya direspon pemerintah dengan berbagai kebijakan yang dapat menumbuh suburkan BMT di Indonesia. Karena itu, hal pertama yang diharapkan dari pihak pemerintah adalah regulasi yang jelas yang dapat memberi perlindungan dan payung hukum bagi BMT khususnya, dan LKM pada umumnya. Ini dinilai cukup penting agar BMT memiliki kebebasan dalam memainkan peran lebih optimal dalam melakukan pemberdayaan masyarakat lapisan bawah.

Untuk mengatasi persoalan rentenir ini diperlukan aturan yang jelas dari pemerintah. Dengan cara meniru langkah yang ditempuh oleh pemerintah Malaysia dimana pemerintah dalam hal ini pihak kepolisian harus merespon dan menindak lanjuti proses hokum terhadap setiap pengaduan masyarakat tentang praktek rentenir. Dengan kesungguhan kerja polisi, maka diharapkan keberadaan rentenir di seluruh wilayah akan dapat ditekan, karena bagaimana pun kemajuan LKM (termasuk di dalamnya BMT) sangat banyak tergantung pada praktik rentenir. Jika rentenir dapat dihapus atau dibatasi geraknya, dengan sendirinya BMT

akan lebih mudah dikembangkan. Hal ini akan terkait dengan peraturan dan kebijakan pemerintah.

Selain itu, kemajuan sebuah BMT sangat ditentukan oleh para pengurus dan pengelolanya. Manajemen BMT sendiri harus berbenah diri, bagaimana meningkatkan efisiensi dalam hal *cost of money*, *cost of assistance* dan *cost of transaction*. Untuk maksud ini diperlukan peningkatan skill dan etos keagamaan setiap personalia BMT. Aspek lain yang tidak kalah pentingnya ialah pembenahan sistem pelayanan BMT. Sebuah BMT seyogyanya memiliki karakteristik sebagai berikut (1) Tidak mengarah pada pola pelayanan keuangan perbankan konvensional, terutama dalam hal; (a) sistem bagi hasil tidak mengarah pada sistem bunga, (b) dalam hal persyaratan tidak mensyaratkan kolateral dan tidak terdapat proses administratif formal yang menyulitkan, (2) Sasarannya adalah masyarakat miskin dan pengusaha mikro, di mana jasa keuangan yang diberikan dapat disesuaikan dengan karakteristik kelompok sasaran tersebut, (3) Menggunakan pendekatan kelompok, baik dengan ataupun tidak dengan sistem tanggung renteng yang mengedepankan pola hubungan kenal dekat sebagai landasan utama mengelola risiko, (4) lingkup kegiatan BMT dapat mencakup pembiayaan kegiatan ekonomi produktif maupun konsumtif, pendampingan dan pendidikan, kegiatan penghimpunan dan bentuk kegiatan lain yang dibutuhkan oleh pengusaha mikro dan masyarakat miskin.

Pustaka Acuan

“Mengunah Ekonomi dan Sikap masyarakat Miskin”, dalam Harian Republika, tanggal 18 Mei 2006 atau <http://www.fiskal.depkeu.go.id/bapekki/klip/detailklip.asp?klipID=N969776318> (diakses 25 Desember 2007)

Abdul Salam, “Tantangan Pengembangan BMT dalam Konteks Perekonomian Masa Depan,” dalam *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari’ah: Perjalanan Gagasan & Gerakan BMT di Indonesia*, Ed. Baihaqi Abd. Madjid dan Saifuddin A. Rasyid (Kalibata, Jakarta: Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), 2000)

Adi Sasono, "Politik Ekonomi dan Pengembangan Pedesaan di Jawa", dalam Manfred Oepen dan Woligang Karcher, (eds), *The Impact of Pesantren in Education and Community Development in Indonesia*, terjemahan Sonhaji Saleh, *Dinamika Pesantren: Dampak Pesantren dalam Pendidikan dan Pengembangan Masyarakat*, (Jakarta: P3M, 1987).

M. Amin Aziz, *Pendekatan Greemen Bank untuk BMT*, Harian Republika, tanggal 14 Agustus 2007 atau lihat juga http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=303300&kat_id=16 (diakses 25 Desember 2007)

M. Amin Aziz, *Prospek BMT Berbadan Hukum Koperasi*, dalam Baihaqi Abd. Madjid (ed), *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah (Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia)*, (Jakarta: Alfa Grafika, 2000).

M. Dawam Rahardjo, "Pemahaman dan Pemberdayaan Masyarakat Madani", Makalah disampaikan pada acara Kongres Kebudayaan V tahun 2003, diselenggarakan oleh Depdiknas RI, di Bukittinggi, Sumatra Barat, tanggal 19 s/d 23 Oktober 2003; dalam http://www.kongresbud.budpar.go.id/dawam_rahardjo.htm

M. Nejatullah Sidiqqi, *Bank Islam* (Bandung: Penerbit Pustaka, 1984)

M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Tazkia Institute, 2000).

Mahmud Thoha, "Kondisi dan Prospek Ekonomi Islam di Indonesia," makalah disampaikan dalam acara Dieseminas dan Pemasarakatan Kemampuan pakar dan Hasil-hasil Penelitian LIPI di IAIN Sumatera Utara, 18 September 2006.

Nurul Widyaningrum, *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya bagi Pengusaha Kecil: Studi Kasus BMT Dampingan Yayasan Peramu Bogor*, (Bogor: Yayasan Akatiga dan Yayasan Peramu Bogor, 2002).

Patimatu Jahra, *Profil Usaha BMT Ukhuwah di Kota Banjarmasin*, Tesis MSI UII Yogyakarta tahun 2002.

Suhardin, *BMT sebagai Lembaga Keuangan Alternatif Ummat (Studi tentang Penerimaan Masyarakat atas Keberadaan BMT MUI di Kabupaten Sleman DIY, Tesis MSI UII Yogyakarta, 1999.*

Yunan Isnainy Shalimow, Modal Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat, Posted May 9th, 2007 by admin, <http://www.simpuldemokrasi.com/simpul/?q=node/54>

Yunan Isnainy Shalimow, Modal Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat, Posted May 9th, 2007 by admin, <http://www.simpuldemokrasi.com/simpul/?q=node/54>



BAGIAN KEDUA



Akses Perempuan dan Peran LKS Terhadap
Peningkatan Ekonomi Keluarga
Sri Sudiarti

AKSES PEREMPUAN DAN PERAN LKS TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA

A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan perempuan di tengah-tengah masyarakat diwujudkan dalam bentuk kemampuan para kaum perempuan mengisi di berbagai sektor publik seperti pendidikan, kesehatan, ekonomi, politik dan sosial budaya. Kesempatan ini menjadikan para kaum perempuan menunjukkan kemampuan dirinya menjadikan sosok perempuan yang berkualitas, profesional, mandiri, produktif, dan berakhlak mulia. Bahkan keberadaan perempuan di tengah-tengah perkembangan kelembagaan keuangan syariah pun memiliki peran yang signifikan dalam hal mengupayakan pengembangan bantuan modal usaha, diantaranya dengan cara mengembangkan usaha rumah tangga (*home industry*). Usaha ini berimplikasi pada peningkatan perekonomian atau menambah pendapatan keluarga.

Islam mengajarkan pada manusia untuk bekerja tak terkecuali bagi perempuan. Allah menyuruh manusia untuk berusaha dan bekerja, sehingga dengan usahanya dia bisa memenuhi kebutuhan hidupnya dan tidak mengharap belas kasihan orang lain, dan jangan pula dia menghamburkan hartanya, hal ini dapat dipahami dari firman Allah dalam surah al-Isra' ayat 29 (Q.S, 17:29) yang berbunyi:

"Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal."

Demikian pula sabda Nabi Saw yang artinya : “Berusahalah untuk dunia mu seolah-olah kamu hidup selamanya, dan beramallah untuk akhirat-mu seolah-olah kamu akan mati esok hari”. Dalam hadis nabi yang lain ditegaskan agar manusia itu haruslah berusaha, dan usaha yang paling baik itu adalah usaha dengan tangan sendiri, inilah yang kita sebut dengan usaha mandiri. Selanjutnya hadis nabi tentang usaha mandiri ini, bisa dipahami dari hadis yang berbunyi sebagai berikut :

أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب ؟ قال عمل الرجل بيده

وكل بيع مبرور (رواه البزار وصححه الحاكم)

“Bahwasanya nabi Saw ditanya mengenai usaha yang baik, lalu nabi menjawab : usaha seseorang dengan tangannya, dan setiap jual beli yang mabrur. H.R al-Bazzar dan dishahihkan Hakim.”

Untuk memenuhi kebutuhan keluarga tidak sedikit perempuan bekerja dan berusaha. Islam mengajarkan kepada umatnya agar berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Tidak dibenarkan seorang muslim berpangku tangan dan berdoa tanpa mengiringinya dengan usaha, berusaha bagi perempuan merupakan suatu perbuatan yang diridhai Allah, terbukti dalam al-Quran yang dijelaskan khusus pada ayat 32 dalam surah perempuan yang berbunyi; (QS. 4:32).

“Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain. (karena) bagi orang laki-laki ada bahagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan bagi para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”

Ayat ini secara umum dipahami bahwa kesempatan untuk sama-sama berusaha baik laki-laki maupun perempuan. Tanggung jawab perempuan untuk mengatasi masalah pendapatan keluarga baik untuk dirinya, keluarga maupun masyarakat menjadikan keberadaan perempuan selalu dibutuhkan. Allah menjadikan manusia sebagai pemakmur di atas bumi. Hal ini dipahami dari Al-qur'an surah Hud (QS. 11: 61) yang berbunyi sebagai berikut :

“Dan kepada Tsamud (Kami utus) saudara mereka shaleh. Shaleh berkata: «Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. dia Telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, Karena itu mohonlah ampunan-Nya, Kemudian bertobatlah kepada-Nya, Sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (doa hamba-Nya).»

Ada 3 (tiga) kelebihan yang didapat perempuan dengan menjadi pemilik usaha *home industry*, yaitu:

1. Usaha *home industry*, memberikan banyak waktu dalam memberikan perhatian terhadap keluarga.
2. *Home industry* memberikan tambahan bagi pendapatan keuangan keluarga, bahkan bagi sebahagian orang menjadi sumber pendapatan keluarga yang utama.
3. Usaha *home industry*, memberikan kesempatan sebuah usaha dapat berkembang menjadi sebuah perusahaan yang lebih terorganisir dan mapan, memberikan banyak waktu untuk bisa belajar berproses bagaimana mengembangkan usaha yang sedang dirintis. Oleh karena itu, pada umumnya usaha di rumah ini dapat dimulai dari modal yang kecil, biaya operasional yang lebih kecil, dan dapat dimulai saat ini juga.

Pengembangan usaha yang sedang dirintis, tentu saja membutuhkan dana/modal demi peningkatan pendapatan. Dalam hal ini Lembaga Keuangan Syariah baik Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) maupun lembaga keuangan non bank, seperti *Baitul Mal wa at-Tamwil* (BMT) dapat membantu permodalan *home industry* sebagai sektor yang diprioritaskan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi tingkat pengangguran.

Secara kualitatif, usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki asset, modal, omzet yang amat kecil umumnya tidak memiliki legalitas usaha.. dan membutuhkan modal pembiayaan. Paling tidak ada 2 alasan terhadap pentingnya pemberdayaan usaha mikro. **Pertama**, jumlah usaha mikro sangat besar dan memiliki potensi berkembang cepat. **Kedua**, usaha mikro ini sangat rentan dan akan menyebabkan kemiskinan semakin besar serta beban seluruh bangsa ini jika tidak diberdayakan.

Usaha mikro merupakan sektor yang diprioritaskan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi pengangguran. Berbagai upaya dilakukan pemerintah untuk mendukung agar sektor mikro berkembang, mulai dari pemberian bantuan sampai kepada pemberian izin usaha.

Peran lembaga keuangan untuk pemberdayaan ekonomi mikro terlihat melalui institusi non bank seperti Baitul Mal wat-Tamwil (BMT) yang didesain untuk membantu masyarakat kecil terutama di pedesaan yang secara cultural jarang berhubungan dengan lembaga keuangan formal (Perbankan).

Baitul Mal wat-Tamwil (BMT) dapat bermula dari kelompok swadaya masyarakat yang tidak berbadan hukum formal, sedangkan dari sisi modal pendiriannya berasal daripada pendirinya serta bantuan modal dari pemerintah atau program linkage dengan bank.

Dalam konteks Indonesia untuk kegiatan ekonomi dapat dibedakan beberapa jenis usaha, yaitu : usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM). Dalam kehidupan ekonomi sehari-hari untuk usaha mikro mudah dikenali dan mudah dibedakan secara kualitatif, Awalil Rizky dalam tulisannya sebagaimana yang dikutip Euis Amalia menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki asset, modal, omzet yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, tempat usaha kurang tetap tidak dapat dilayani oleh perbankan, dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha.¹

Defenisi berdasarkan peraturan perundang-undangan SK Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia (WNI) dan memiliki hasil penjualan paling banyak 100 juta per tahun serta dapat mengajukan kredit paling banyak 50 juta. Sedangkan menurut undang-undang Disperindag 2007 bahwa usaha mikro merupakan usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin dengan menggunakan sumber daya local dan teknologi yang sederhana dgn jumlah modal sebesar Rp 0-50 Juta diluar tanah dan bangunan.

¹. Euis Amalia, Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009) hal.42

Lebih lanjut Mhd Asdar dalam tulisannya yang berjudul Strategi Pemberdayaan koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS) untuk menuntaskan kemiskinan dan pengurangan pengangguran menjelaskan karakteristik umum UMKM sebagai berikut:

1. Mempunyai skala usaha yang kecil baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar.
2. Banyak berlokasi di pedesaan, kota-kota kecil atau daerah pinggiran kota besar.
3. Status usaha milik pribadi atau keluarga
4. Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya (*Etnis, Biografis*) yang direkrut melalui pola pemagangan atau melalui pihak ketiga.
5. Pola kerja sering kali part time atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan lainnya
6. Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi, pengelolaan usaha dan administrasinya sederhana
7. Struktur pemodal dan kekurangan modal kerja sangat tergantung terhadap sumber modal sendiri dan lingkungan pribadi
8. Izin usaha sering kali tidak dimiliki dan persyaratan usaha tidak dimiliki
9. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah secara cepat.

Peningkatan ekonomi keluarga dapat diartikan sebagai pertumbuhan ekonomi di dalam suatu keluarga yang dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka. Dalam pertumbuhan ekonomi berarti perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksi dalam masyarakat bertambah dan kemakmuran masyarakat meningkat. Masalah pertumbuhan ekonomi dapat dipandang sebagai masalah makroekonomi dalam jangka panjang.

Dari satu periode ke periode lainnya kemampuan suatu negara untuk menghasilkan barang dan jasa akan meningkat. Kemampuan yang meningkat ini disebabkan karena faktor-faktor produksi akan selalu mengalami pertambahan dalam jumlah dan kualitasnya. Investasi akan

menambah jumlah barang modal. Teknologi yang digunakan menjadi berkembang.

Disamping itu tenaga kerja bertambah sebagai akibat perkembangan penduduk, dan pengalaman kerja dan pendidikan menambah ketrampilan mereka. Perkembangan kemampuan memproduksi barang dan jasa sebagai akibat pertambahan faktor-faktor produksi pada umumnya tidak selalu diikuti oleh pertambahan produksi barang dan jasa yang sama besarnya. Pertambahan potensi memproduksi kerap kali lebih besar dari pertambahan produksi yang sebenarnya.

Pertambahan produksi sesuai dengan kemajuan teknologi, dan penyesuaian kelembagaan dan idiologi yang diperlukannya. Definisi ini mempunyai 3 (tiga) komponen: *pertama*, pertumbuhan ekonomi suatu bangsa terlihat dari meningkatnya secara terus-menerus persediaan barang; *kedua*, teknologi maju merupakan faktor dalam pertumbuhan ekonomi yang menentukan derajat pertumbuhan kemampuan dalam penyediaan aneka macam barang kepada penduduk; *ketiga*, penggunaan teknologi secara luas dan efisien memerlukan adanya penyesuaian di bidang kelembagaan dan idiologi sehingga inovasi yang dihasilkan oleh ilmu pengetahuan manusia dapat dimanfaatkan secara tepat.

Peningkatan dan pertumbuhan ekonomi adalah suatu proses kenaikan output perkapita dalam jangka panjang, dimana penekanannya pada tiga hal yaitu proses, output perkapita dan jangka panjang. Pertumbuhan ekonomi adalah suatu "proses" bukan suatu gambaran ekonomi pada suatu saat. Disini kita melihat aspek dinamis dari suatu perekonomian, yaitu melihat bagaimana suatu perekonomian berkembang atau berubah dari waktu ke waktu. Penekanannya pada perubahan atau perkembangan itu sendiri.

Pertumbuhan ekonomi dapat bernilai positif dan dapat pula bernilai negatif. Jika pada suatu periode perekonomian mengalami pertumbuhan positif, berarti kegiatan ekonomi pada periode tersebut mengalami peningkatan. Sedangkan jika pada suatu periode perekonomian mengalami pertumbuhan negatif, berarti kegiatan ekonomi pada periode tersebut mengalami penurunan.

Peningkatan dan pertumbuhan ekonomi merupakan kunci dari tujuan ekonomi makro. Hal ini didasari oleh tiga alasan. *Pertama*, penduduk selalu bertambah. Bertambahnya jumlah penduduk ini berarti angkatan kerja juga selalu bertambah. Pertumbuhan ekonomi

akan mampu menyediakan lapangan kerja bagi angkatan kerja. Jika pertumbuhan ekonomi yang mampu diciptakan lebih kecil daripada pertumbuhan angkatan kerja, hal ini mendorong terjadinya pengangguran.

Kedua, selama keinginan dan kebutuhan selalu tidak terbatas, perekonomian harus selalu mampu memproduksi lebih banyak barang dan jasa untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut. *Ketiga*, usaha menciptakan pemerataan ekonomi (*economic stability*) melalui redistribusi pendapatan (*income redistribution*) akan lebih mudah dicapai dalam periode pertumbuhan ekonomi yang tinggi.

Dalam suatu pembangunan sudah pasti diharapkan terjadinya pertumbuhan. Untuk mencapai sasaran tersebut, diperlukan sarana dan prasarana, terutama dukungan dana yang memadai. Disinilah peran serta perbankan sebagai penyedia dana untuk investasi mempunyai cakupan yang cukup penting karena sesuai dengan fungsinya sebagai penyokong pembangunan dan pertumbuhan dalam rangka meningkatkan pemerataan pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat.

Alur Investasi merupakan pembentukan modal yang mendukung peran swasta dalam perekonomian yang berasal dari dalam negeri. Harrod Domar menyatakan, dalam mendukung pertumbuhan ekonomi diperlukan investasi-investasi baru sebagai stok modal seperti Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN).

Dengan adanya semakin banyak tabungan yang kemudian diinvestasikan, maka semakin cepat terjadi pertumbuhan ekonomi. Akan tetapi secara riil, tingkat pertumbuhan ekonomi yang terjadi pada setiap tabungan dan investasi tergantung dari tingkat produktivitas investasi tersebut.

Perkembangan ekonomi Islam sedang mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan berkembangnya lembaga-lembaga keuangan syariah yang berdiri seiring dengan upaya percepatan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Lembaga-lembaga keuangan syariah sejenis Bank dan non Bank dianggap sebagai instrumen penting yang mendorong kemajuan ekonomi serta menjadi lembaga penunjang dan mitra usaha kecil dan menengah.

Daya tarik ekonomi Islam sebagai sistem ekonomi alternatif dianggap memiliki banyak kelebihan dibandingkan dengan sistem ekonomi liberal dan sosialis. Kendati pun sistem ekonomi liberal dan sosialis memegang kendali sistem perekonomian dunia selama beberapa dekade, tetapi kemunculan sistem ekonomi Islam memberi kekuatan positif bagi perkembangan ekonomi di negara-negara muslim. Ini menunjukkan bahwa sistem ekonomi Islam menawarkan suatu konsep politik pembangunan ekonomi yang kompetitif.

Terkait dengan kondisi tersebut, berikut ini akan dijelaskan prinsip dasar politik ekonomi Islam termasuk di dalamnya karakteristik dan tujuannya, serta strategi politik pembangunan ekonomi yang berwawasan syari'ah. Di samping itu, yang tak kalah pentingnya adalah dalam politik ekonomi Islam terkandung muatan-muatan positif bagi upaya percepatan pemberdayaan ekonomi usaha kecil dan menengah yang berdampak kepada pertumbuhan ekonomi masyarakat Indonesia secara umum.

Salah satu karakteristik sistem ekonomi Islam adalah adanya tuntutan untuk lebih mengutamakan aspek hukum dan etika bisnis Islami. Dalam sistem ekonomi Islam terdapat suatu keharusan untuk menerapkan prinsip-prinsip syari'ah dan etika bisnis yang Islami.² Secara filosofis, prinsip-prinsip ekonomi Islam tersebut mencakup atas: prinsip ibadah (*al-tauhid*), persamaan (*al-musawat*), kebebasan (*al-hurriyat*), keadilan (*al-'adl*), tolong-menolong (*al-ta'awun*) dan toleransi (*al-tasamuh*).³ Prinsip-prinsip tersebut merupakan pijakan yang sangat mendasar bagi penyelenggaraan semua lembaga keuangan syari'ah baik bank maupun non bank. Sedangkan etika bisnis Islami terkait dengan politik ekonomi Islam yang mengatur segala bentuk kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta antar individu dan kelompok secara proporsional.

Etika bisnis Islami menolak tegas praktek monopoli, eksploitasi dan diskriminasi serta pengabaian hak dan kewajiban ekonomi antar individu dan kelompok. Islam melarang kegiatan ekonomi yang ilegal

² Adiwarman Karim, Nenny Kurnia dan Ilham D. Sannang, Sistem Ekonomi Islam, makalah dalam Seminar "Perbankan Syari'ah Sebagai Solusi Bangkitnya Perekonomian Nasional" (Jakarta, 6 Desember 2001) h. 12.

³ Ahmad Azhar Basyir, Refleksi Atas Persoalan Keislaman, (Bandung: Mizan, 1992) h. 186.

dan bertentangan dengan etika bisnis Islami, sehingga praktek monopoli dan oligopoli secara tegas dilarang dalam Islam sebab akan berdampak negatif kepada terjadinya kesenjangan sosial dan ekonomi di masyarakat.

Perumusan etika ekonomi Islam dalam setiap kegiatan bisnis diperlukan untuk memandu segala tingkah laku ekonomi di kalangan masyarakat muslim. Etika bisnis Islami tersebut selanjutnya dijadikan sebagai kerangka praktis yang secara fungsional akan membentuk suatu kesadaran beragama dalam melakukan setiap kegiatan ekonomi (*religiousness economy practical guidance*), sehingga terdapat upaya untuk menghindarkan diri dari perilaku ekonomi yang salah.

Etika ekonomi Islam, sebagaimana dirumuskan oleh para ahli ekonomi Islam adalah suatu ilmu yang mempelajari aspek-aspek kemaslahatan dan kemafsadatan dalam kegiatan ekonomi dengan memperhatikan amal perbuatan manusia sejauh mana dapat diketahui menurut akal fikiran (*rasio*) dan bimbingan wahyu (*nash*).

Etika ekonomi dipandang sama dengan akhlak, karena keduanya sama-sama membahas tentang kebaikan dan keburukan pada tingkah laku manusia. Sedangkan tujuan etika Islam menurut kerangka berfikir filsafat adalah memperoleh suatu kesamaan ide bagi seluruh manusia di setiap waktu dan tempat tentang ukuran tingkah laku baik dan buruk sejauhmana dapat dicapai dan diketahui menurut akal fikiran manusia.⁴

Namun demikian, untuk mencapai tujuan tersebut, etika ekonomi Islam mengalami kesulitan karena pandangan masing-masing golongan di dunia ini berbeda-beda perihal standar normatifnya. Masing-masing mempunyai ukuran dan kriteria yang berbeda-beda pula. sebagai cabang dari filsafat, ajaran etika bertitik tolak dari akal fikiran dan tidak dari ajaran agama.

Dalam Islam, ilmu akhlak dapat difahami sebagai pengetahuan yang mengajarkan tentang kebaikan dan keburukan berdasarkan ajaran Islam yang bersumber kepada akal dan wahyu. Atas dasar itu, maka etika ekonomi yang dikehendaki dalam islam adalah perilaku sosial ekonomi yang harus sesuai dengan ketentuan wahyu serta fitrah dan akal pikiran manusia yang lurus.

⁴ Taqiyuddin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam* (Jakarta: Risalah Gusti, 1996) h. 52.

Di antara nilai-nilai etika ekonomi Islam yang terangkum dalam ajaran filsafat ekonomi Islam adalah terdapat dua prinsip pokok: Pertama, **Tauhid**. Prinsip tauhid ini mengajarkan manusia tentang bagaimana mengakui keesaan Allah. Sehingga terdapat suatu konsekwensi logis bahwa keyakinan terhadap segala sesuatu hendaknya berawal dan berakhir hanya kepada Allah SWT. Maka tidak ada alasan untuk melakukan perbuatan tanpa batasan-batasan yang dikehendaki oleh Allah SWT. Keyakinan yang demikian, dapat mengantarkan seorang muslim untuk menyatakan bahwa: "Sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku, dan matiku adalah semata-mata demi Allah, Tuhan seru sekalian alam". Prinsip ini kemudian menghasilkan kesatuan-kesatuan sinergis dan saling terkait dalam kerangka tauhid. Tauhid diumpamakan seperti beredarnya planet-planet dalam tata surya yang mengelilingi matahari.

Kesatuan-kesatuan dalam ajaran tauhid hendaknya berimplikasi kepada kesatuan manusia dengan tuhan dan kesatuan manusia dengan manusia serta kesatuan manusia dengan alam sekitarnya. **Kedua**, prinsip keseimbangan mengajarkan manusia tentang bagaimana meyakini segala sesuatu yang diciptakan Allah dalam keadaan seimbang dan serasi. Hal ini dapat difahami dari al-Qur'an yang telah menjelaskan bahwa: "Engkau tidak menemukan sedikitpun ketidakseimbangan dalam ciptaan Yang Maha Pengasih. Ulang-ulanglah mengamati apakah engkau melihat sedikit ketimpangan".⁵ Prinsip ini menuntut manusia bukan saja hidup seimbang, serasi dan selaras dengan dirinya sendiri, tetapi juga menuntut manusia untuk mengimplementasikan ketiga aspek tersebut dalam kehidupan.

Prinsip tauhid mengantarkan manusia dalam kegiatan ekonomi untuk meyakini bahwa harta benda yang berada dalam genggamannya adalah milik Allah SWT. keberhasilan para pengusaha bukan hanya disebabkan oleh hasil usahanya sendiri tetapi terdapat partisipasi orang lain. Tauhid yang akan menghasilkan keyakinan pada manusia bagi kesatuan dunia dan akhirat. Tauhid dapat pula mengantarkan seorang pengusaha untuk tidak mengejar keuntungan materi semata-mata, tetapi juga mendapat keberkahan dan keuntungan yang lebih kekal. Oleh karena itu, seorang pengusaha dipandu untuk menghindari segala

⁵ QS67:3.

bentuk eksploitasi terhadap sesama manusia. Dari sini dapat dimengerti mengapa Islam melarang segala praktek riba dan pencurian, demikian juga penipuan yang terselubung. Bahkan Islam melarang kegiatan bisnis hingga pada tawar menawar barang pada saat konsumen menerima tawaran yang sama dari orang lain.

Demikian halnya dengan prinsip keseimbangan akan mengarahkan umat Islam kepada pencegahan segala bentuk monopoli dan pemusatan kekuatan ekonomi hanya pada satu tangan atau satu kelompok tertentu saja. Atas dasar ini pula, al-Qur'an menolak dengan sangat tegas daur sempit yang menjadikan kekayaan hanya berkisar pada orang atau kelompok tertentu : "Supaya harta itu tidak hanya beredar pada orang-orang kaya saja di antara kamu".⁶ Umat Islam dilarang tegas melakukan penimbunan dan pemborosan.⁷ Ayat ini menjadi dasar bagi pemberian wewenang kepada penguasa untuk mencabut hak-hak milik perusahaan spekulatif yang melakukan penimbunan, penyelundupan dan yang mengambil keuntungan secara berlebihan, karena penimbunan mengakibatkan kenaikan harga yang tidak semestinya, "Makan dan minumlah, tetapi jangan berlebih-lebihan sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan".⁸ Pemborosan dan sikap konsumtif dapat menimbulkan kelangkaan barang-barang yang dapat menimbulkan ketidakseimbangan yang diakibatkan kenaikan harga-harga.

Dalam rangka memelihara keseimbangan ekonomi, Islam menegaskan pemerintah untuk mengontrol harga-harga yang tidak wajar dan cenderung spekulatif tersebut, yakni dengan berpegang kepada etika ekonomi Islami. Itulah salah satu pilihan di mana politik ekonomi Islam mempertimbangkan kepentingan ekonomi yang bersifat umum (*maslahat al-ammah*).

Ekonomi Islam: Sistem Ekonomi Alternatif, mengutip penjelasan M. Dawam Rahardjo bahwa ekonomi Islam berbeda dengan ekonomi konvensional. Ekonomi Islam mengajarkan prinsip-prinsip ekonomi yang memiliki muatan ajaran agama, etika dan moralitas. Sedangkan ekonomi konvensional dibangun oleh peradaban Barat berlandaskan

⁶ QS 59:7.

⁷ QS 9: 34.

⁸ QS 7:31.

nilai-nilai kebebasan dan sekulerisme (*value free*).⁹ Kritik utama terhadap visi ekonomi Islam adalah sistem ekonomi Islam bisa tidak diakui sebagai ilmu, melainkan sebuah ideologi.

Sistem ekonomi Islam memiliki beberapa misi: Pertama, melaksanakan aqidah dan syari'at dalam kegiatan ekonomi dan bisnis; Kedua, mencapai keberhasilan dalam mencapai tujuan-tujuan ekonomi yakni kemakmuran secara efisien; dan Ketiga, memberdayakan dan mengembangkan potensi ekonomi umat sebagai basis kekuatan ekonomi baik dalam skala nasional dan regional maupun global.

Oleh sebab itu, maka pemberdayaan sistem ekonomi Islam dapat dilakukan dengan dua cara: Pertama, melakukan pengkajian teoritis dan penelitian empiris bagi pengembangan ilmu ekonomi Islam dan penerapannya di lapangan; dan Kedua, mempraktekan semua jenis teori dan konsep ekonomi Islam dalam berbagai pranata atau lembaga keuangan syari'ah baik bank maupun non-bank. Selain itu, perlu pula mempertimbangkan Islam sebagai ajaran yang universal memberikan pedoman tentang kegiatan ekonomi berupa prinsip-prinsip dan asas-asas muamalah.

Juhaya S. Praja menyebutkan terdapat beberapa prinsip hukum ekonomi Islam, antara lain: Pertama, prinsip *la yakun dawlatan bayn al-agniya*, yakni prinsip hukum ekonomi yang menghendaki pemerataan dalam pendistribusian harta kekayaan; Kedua, prinsip *antaradin*, yakni pemindahan hak kepemilikan atas harta yang dilakukan secara sukarela; Ketiga, prinsip *tabadul al-manafi'*, yakni pemindahan hak atas harta yang didasarkan kepada azas manfaat; Keempat, prinsip *takaful al-ijtima'*, yakni pemindahan hak atas harta yang didasarkan kepada kepentingan solidaritas sosial; dan Kelima, prinsip *haq allah wa haq al-adami*, yakni hak pengelolaan harta kekayaan yang didasarkan kepada kepentingan milik bersama, di mana individu maupun kelompok dapat saling berbagi keuntungan serta diatur dalam suatu mekanisme ketatanegaraan di bidang kebijakan ekonomi.

Prinsip-prinsip dasar dan etika bisnis yang terdapat dalam konsep ekonomi Islami tersebut, kini diimplementasikan dan dijadikan landasan

⁹ M. Dawam Rahadrjo, *Ekonomi Islam: Apakah itu?*, makalah Seminar Ekonomi Islam, (Jakarta 21 Maret 2001), h. 3.

operasional lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia. Prinsip-prinsip dan etika bisnis Islami tersebut dijabarkan dalam berbagai produk jasa dan layanan di lembaga-lembaga keuangan syari'ah dalam bentuk penerapan mekanisme bagi hasil (profit and loss sharing), seperti: simpanan dan pembiayaan mudharabah, musyarakah, giro wadi'ah, murabahah, qardh al-hasan, dan sebagainya.

Pemberdayaan sistem ekonomi Islam dalam bentuk pendirian lembaga-lembaga keuangan syari'ah baik bank maupun non-bank telah digaransi secara positif dalam bentuk perundang-undangan. Misalnya saja, UU Perbankan No. 7/1992 yang direvisi menjadi UU No. 10/1998 merupakan landasan hukum yang paling kuat bagi penyelenggaraan lembaga keuangan syari'ah di Indonesia. Lembaga keuangan syari'ah berupa bank (BMI dan BPRS) dan non-bank (Asuransi Takaful, BMT, dan PINBUK) merupakan pranata-pranata ekonomi Islam yang cukup kompatibel untuk mendukung proses percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.¹⁰ Masyarakat akan memperoleh berbagai keuntungan dari jasa dan layanan yang diberikan oleh lembaga-lembaga keuangan syari'ah, antara lain:

1. Adanya jaminan keuntungan hasil investasi yang jelas, terukur dan rasional.
2. Adanya jaminan aspek hukum dan keamanan investasi.
3. Transaksi dapat dilakukan dalam waktu jangka pendek dan jangka panjang.
4. Terhindar dari praktek bisnis monopolistik, eksploitatif dan diskriminatif
5. Adanya jaminan kesetaraan hak dan kewajiban antara pihak yang melakukan transaksi.¹¹

Keadaan demikian, lebih memungkinkan penyelenggaraan lembaga keuangan syari'ah terhindar jauh dari praktek bunga yang mengandung kesamaran (gharar) dan mendapatkan keuntungan tanpa adanya kegiatan ekonomi yang riil (riba). Atas dasar itu, tidak ada

¹⁰ Ibid. hal. 49. Lihat pula Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Syari'ah*, (Bandung: Pustaka Mulia & Fakultas Syari'ah IAIN SGD, 2000), h.29-94.

¹¹ Deni K. Yusup, *Membangun Sistem Perekonomian Indonesia Berwawasan Syari'ah*, makalah Diskusi Reguler di LIKM KBM IAIN SGD Bandung, Maret 2004

alasan yang lebih rasional untuk meragukan lembaga keuangan syari'ah baik dari segi hukum, etika, kejelasan untung dan rugi serta ketahanan institusi dari keadaan pailit. Praktek bagi hasil tidak didasarkan kepada ketentuan yang kaku (*rigid*), seperti dalam praktek bunga (riba) yang ditentukan oleh salah satu pihak dan mengikuti standar fluktuasi nilai tukar mata uang.

Pembagian untung dan rugi (*profit and loss sharing*) antara pihak-pihak yang melakukan transaksi didasarkan kepada perolehan keuntungan yang fleksibel. Kedua belah pihak dapat saling berbagi keuntungan dan kerugian berdasarkan pertimbangan kelayakan dan rasionalitas sesuai kesepakatan.¹² Kendati pun perkembangan lembaga-lembaga keuangan syari'ah di Indonesia cukup baik dan mampu bertahan dari terpaan krisis ekonomi dan moneter, tetapi masih terdapat kelemahan di berbagai sisi, antara lain: Pertama, keterbatasan sarana dan prasana penunjang yang dimiliki oleh lembaga-lembaga keuangan syari'ah.

Kedua, keterbatasan sumber daya manusia yang memiliki wawasan dan pengetahuan serta kemampuan praktis (*skill*) di bidang operasional lembaga keuangan syari'ah; Ketiga, masih minimnya sosialisasi tentang ekonomi syari'ah kepada masyarakat bawah, khususnya di wilayah-wilayah pedesaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu terobosan baru untuk mendorong proses pemberdayaan sistem ekonomi Islam lebih maksimal.

Masyarakat dewasa ini relatif membutuhkan sistem pelayanan yang cepat, tepat, mudah dan praktis. Pelayanan yang cepat, tepat, mudah dan praktis tersebut umumnya masih dilakukan oleh lembaga-lembaga keuangan konvensional. Terlebih lagi lembaga keuangan konvensional tersebut telah lama berperan dalam proses pembangunan ekonomi di Indonesia. Sementara tidak semua lembaga keuangan syari'ah memberikan pelayanan serupa karena keterbatasan aspek infrastruktur dan supra-struktur yang dimilikinya.

Untuk mencapai tujuan pemberdayaan sistem ekonomi Islam, salah satunya dapat dilakukan dengan mengembangkan kegiatan usaha sektor riil. Kegiatan usaha sektor riil, sejenis kegiatan usaha kecil dan

¹² Lihat M. Dawam Rahardjo, Wacana Studi Ekonomi Islam Kontemporer, makalah dalam "Seminar Ekonomi Islam" di Jakarta, 10 Maret 2001, h. 5

menengah, sesungguhnya merupakan pilar penyangga ketahanan sistem ekonomi nasional. Secara mikro, kegiatan usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan bentuk kegiatan usaha yang paling produktif dan dapat mendukung percepatan pembangunan ekonomi nasional. Sedangkan secara makro UKM dapat tumbuh menjadi sebuah kekuatan ekonomi yang besar dan juga berperan dalam skala global.

Di samping itu, lembaga-lembaga ekonomi syari'ah dengan dukungan pemerintah dan swasta perlu membuat suatu rancangan program pemberdayaan ekonomi masyarakat secara sistematis dan terpadu, dilakukan dengan mensosialisasikan sistem ekonomi Islam dalam bentuk pengkajian, penelitian, penyuluhan, pelatihan dan sebagainya. Hal tersebut ditujukan untuk mendorong masyarakat agar berpartisipasi aktif dalam proses pemberdayaan sistem ekonomi Islam di Indonesia, sehingga potensi umat Islam dapat diarahkan untuk berpartisipasi membangun pilar-pilar ekonomi Islam melalui pemanfaatan produk dan jasa yang diberikan oleh lembaga keuangan syari'ah.

Sistem ekonomi Islam telah mengatur bahwa kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta hendaknya didasarkan kepada prinsip-prinsip dan etika bisnis yang Islami. Oleh karena itu, pada saat lembaga-lembaga keuangan konvensional mengalami collapse sebagai implikasi dari meningkatnya suku bunga, keadaan ini justru menguntungkan bagi lembaga-lembaga keuangan syari'ah yang menggunakan sistem bagi hasil. Hampir dapat dipastikan, terjadinya krisis ekonomi dan moneter yang berlangsung sejak akhir tahun 1997 relatif tidak berpengaruh terhadap stabilitas neraca keuangan di lembaga-lembaga keuangan syari'ah seperti BMI, BPRS, BMT dan sejenisnya.

Krisis ekonomi dan moneter dapat diasumsikan terjadi karena infra struktur ekonomi dibangun untuk meraih keuntungan material semata. Hal ini tampak pada penggunaan sistem bunga (bank interest) yang ada di lembaga-lembaga keuangan konvensional yang selalu mengikuti patokan suku bunga sesuai ketentuan pemerintah melalui Bank Indonesia (BI). Padahal jika suku bunga tersebut mengalami kenaikan yang cukup tajam, kalangan pelaku usaha relatif menahan diri untuk berinvestasi karena tingkat pendapatan yang diperoleh tidak akan sebanding dengan pengeluaran.

Keadaan yang demikian akan memungkinkan bagi penyelenggaraan lembaga keuangan syari'ah terhindar jauh dari praktek bunga, jauh dari unsur kesamaran (*gharar*) dan mendapatkan untung yang tidak ada kegiatan ekonominya (*riba*). Praktek bagi hasil tidak didasarkan kepada ketentuan yang kaku (*rigid*), seperti halnya praktek bunga (*riba*) yang lebih ditentukan salah satu pihak serta mengikuti standar fluktuasi nilai tukar mata uang.

Pembagian untung dan rugi (*profit and loss sharing*) antara pihak-pihak yang melakukan transaksi di BMT dan Bank Syari'ah didasarkan kepada perolehan keuntungan yang fleksibel. Kedua belah pihak dapat saling berbagi keuntungan dan kerugian berdasarkan pertimbangan kelayakan dan rasionalitas sesuai kesepakatan.¹³

Hal demikian sangat relevan dengan tujuan Islam lebih dari sekedar agama tauhid, tetapi juga mengajarkan pembangunan ekonomi yang lebih adil, seimbang dan rasional. Nilai ideologis yang tampak pada sistem ekonomi Islam adalah membangun tatanan ekonomi yang lebih terbuka dan mampu meningkatkan kesejahteraan seluruh masyarakat tanpa membedakan apa pun.

Syari'at Islam yang dibawa Rasul terakhir mempunyai keunikan tersendiri, ia bukan saja komprehensif tetapi juga universal. Dimensi ideologis jelas diperlukan dalam kegiatan ekonomi, sebab sistem ekonomi Islam yang berdasar kepada ajaran agama yang sempurna dan terbuka memberikan rambu-rambu terhadap urusan ekonomi. Untuk mencapai tujuan pemberdayaan sistem ekonomi Islam di Indonesia, salah satunya dapat dilakukan dengan mengembangkan kegiatan usaha sektor riil. Kegiatan usaha sektor riil mencakup atas berbagai kegiatan usaha kecil dan menengah. Sektor riil sejenis pertanian, industri, perdagangan dan jasa merupakan pilar penyangga utama ketahanan sistem perekonomian nasional.

Kemudian strategi apa yang paling efektif untuk mengoptimalkan peran lembaga keuangan syari'ah dalam mendorong percepatan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Beberapa strategi yang dapat ditempuh antara lain: **Pertama**, pemerintah memberi keleluasaan dan kesempatan yang lebih luas untuk membangun infra struktur dan supra

¹³ M. Dawam Rahardjo, Wacana Studi Ekonomi Islam Kontemporer, h. 5.

struktur ekonomi Islam di Indonesia secara sistematis, organis dan berkesinambungan.

Kedua, lembaga keuangan syari'ah hendaknya tidak hanya menawarkan diri sebagai lembaga sosial ekonomi dan pengelola dana masyarakat, tetapi juga mampu menyelenggarakan program pemberdayaan ekonomi masyarakat sejenis pelatihan dan pembinaan terhadap kelompok-kelompok usaha binaan skala kecil dan menengah; **Ketiga**, lembaga keuangan syari'ah dan kalangan investor hendaknya memprioritaskan penyaluran kredit modal usaha kepada kelompok-kelompok usaha binaan yang memiliki kegiatan usaha yang produktif.

Keempat, lembaga keuangan syari'ah dan pemerintah dapat bekerja sama melakukan pembinaan tersebut untuk tujuan memberdayakan kegiatan usaha kecil dan menengah di masyarakat; **Kelima**, pengembalian modal usaha dan pembiayaan diatur melalui suatu mekanisme yang jelas, terstruktur, terencana dan disepakati semua pihak yang terlibat dalam program tersebut.¹⁴

Untuk melaksanakan program tersebut, setiap lembaga keuangan syari'ah tidak dapat berdiri sendiri, tetapi hendaknya menjalin bekerja sama dengan semua pihak yakni pemerintah, pengusaha swasta, pemodal maupun mereka yang komitmen terhadap pemberdayaan ekonomi syari'ah di Indonesia. Program ini hendak-nya memberi prioritas bagi pembinaan usaha kecil dan menengah, karena fundamental ekonomi syari'ah lebih tepat dibangun mulai dari lapisan bawah. Sasaran utama strategi tersebut adalah ditujukan untuk percepatan pertumbuhan ekonomi Indonesia agar tidak terus bergantung kepada pinjaman hutang luar negeri.

Saat ini, perekonomian Indonesia tampak masih sangat bergantung kepada pinjaman hutang luar negeri. Atas dasar itu, maka Indonesia harus berani membuat sebuah terobosan dan mengubah sikap menuju kemandirian dan bekerja keras bagi perbaikan ekonomi. Praktek konglomerasi yang saat ini masih berjalan, perlu segera diubah orientasinya, karena praktek tersebut telah memberi dampak negatif bagi Indonesia berupa terjadinya krisis multidimensi. Para konglomerat perlu

¹⁴ Deni K. Yusup, *Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan Melalui Kemitraan Usaha BMT dan UKM*, makalah Diskusi Reguler BEMJ Muamalah KBM IAIN SGD Bandung, Mei 2004.

diajak berkomunikasi, berdialog dan bekerja sama dalam membangun kembali fundamental ekonomi Indonesia.

Di samping itu, lembaga keuangan syari'ah juga dapat menjadi mediator dan sekaligus fasilitator yang mampu mempersatukan para konglomerat dengan kalangan usaha kecil menengah. Upaya membangun kembali pilar-pilar sistem ekonomi Indonesia dapat dimulai dari bawah melalui program kemitraan usaha antara pengusaha besar dengan para pengusaha kecil dan menengah. Sebab, kelangsungan kegiatan usaha para pengusaha besar pun sangat bergantung kepada masyarakat bawah itu sendiri. Hal ini merupakan salah satu alternatif yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan kalangan pelaku usaha untuk membangun sistem ekonomi Islam di Indonesia, sehingga dapat menjadi sentral ekonomi di kawasan Asia dan Pasifik.

Kebijakan pemerintah selama ini dapat dikatakan masih memberi peluang yang cukup besar bagi pengembangan lembaga keuangan syari'ah. Sebagai contoh, UU No. 10/1998 tentang Perbankan telah memberi kesempatan luas bagi bank-bank syari'ah dan pengembangan, termasuk pula lembaga lainnya yang diatur dalam UU tersebut. Keberadaan lembaga keuangan syari'ah saat ini mulai dilihat sebagai lembaga keuangan alternatif yang memberi dukungan bagi perbaikan ekonomi. Oleh karena itu, tidak ada alasan bagi pemerintah untuk membatasi ruang gerak lembaga-lembaga keuangan syari'ah di Indonesia.

Lembaga keuangan syari'ah sebagai lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat jelas masih dibutuhkan peranannya, khususnya bagi kalangan usaha kecil dan menengah yang memerlukan bantuan modal usaha. Dalam konteks ini, BMT akan diposisikan sebagai mitra utama dan bahkan menjadi mitra utama pemerintah dalam mendorong proses percepatan kegiatan usaha kecil dan menengah. Terlebih lagi hampir seluruh kalangan usaha kecil dan menengah menggantungkan kelangsungan usahanya dari modal yang diberikan oleh lembaga keuangan syari'ah.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka strategi pengembangan ekonomi Islam melalui pemberdayaan lembaga keuangan syari'ah dapat dilakukan secara maksimal. Pada gilirannya, hal ini akan menumbuhkan kepercayaan dari masyarakat terhadap lembaga keuangan syari'ah.

Masyarakat akan lebih memilih lembaga keuangan syaria'ah sebagai prioritas mitra usaha (business partner), karena keberpihakannya lebih jelas dan terasa bagi pelaku usaha skala kecil dan menengah.

Berapa banyak kaum perempuan, ibu rumah tangga yang punya usaha rumahan/*home industry* yang membuka usaha dan memanfaatkan tenaga kerjanya dari pihak keluarga, tetangga di sekitar tempat usaha, dengan demikian akan dapat menambah pendapatan juga bagi para pekerja yang biasanya direkrut dari para remaja dan ibu rumah tangga yang belum dan tidak punya pekerjaan tetap.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah *bagaimana peranan perempuan terhadap peningkatan ekonomi Keluarga?* Rumusan masalah tersebut dijabarkan dalam beberapa sub pertanyaan sebagai berikut:

Apa usaha yang dapat dilakukan perempuan dalam peningkatan ekonomi keluarga?

Bagaimana kiat mengembangkan usaha rumahan/*home industry*?

Bagaimana cara pengusaha untuk mendapatkan modal terhadap pengembangan usahanya?

C. Tujuan Penelitian

Secara umum tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui *peranan perempuan terhadap peningkatan ekonomi Keluarga*. Secara spesifik tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran yang utuh mengenai:

Bentuk usaha yang dapat dilakukan perempuan dalam peningkatan ekonomi keluarga.

Untuk mengetahui bagaimana kiat mengembangkan usaha rumahan/*home industry*.

Untuk mengetahui bagaimana cara pengusaha dalam mendapatkan modal terhadap pengembangan usahanya.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi masyarakat khususnya bagi perempuan yang punya keahlian yang dapat dijadikan sebagai usaha untuk dikembangkan dan menambah pendapatan untuk membantu ekonomi keluarga. Di samping itu penelitian ini diharapkan sebagai pengembangan kajian di bidang ekonomi Islam, sehingga dapat dikembangkan sejumlah hipotesa dan metode aplikasi ekonomi Islam yang cocok dan sesuai dengan kebutuhan.

Temuan ini juga berguna bagi lembaga keuangan syariah, sebagai bahan masukan untuk mengembangkan potensi pasar melalui kerjasama dengan para UKM maupun UMKM untuk pemberdayaan ekonomi sesuai yang diharapkan.

E. Kajian Teoritis

1. Pengertian *Home Industry*

Pengertian *home industry* ini secara harfiah yaitu, *Home* berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampung halaman. Sedang *Industri*, dalam Kamus Ilmiah Populer dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Dengan demikian *home industri* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil.

Pada umumnya, pelaku kegiatan ekonomi yang berbasis di rumah ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu dari anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya itu dengan mengajak beberapa orang di sekitarnya sebagai karyawannya. Meskipun dalam skala yang tidak terlalu besar, namun kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk sanak saudara ataupun tetangga. Dengan begitu, usaha perusahaan kecil ini otomatis dapat membantu program pemerintah dalam upaya mengurangi angka pengangguran, dan menurunnya jumlah penduduk miskin.

Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000. Kriteria lainnya dalam UU No

9 Tahun 1995 adalah: milik WNI, berdiri sendiri, berafiliasi langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak.

2. Kiat Mengembangkan Usaha *Home Industry*

Home Industri yang pada umumnya berawal dari usaha keluarga yang turun menurun dan pada akhirnya meluas ini secara otomatis dapat bermanfaat menjadi mata pencaharian penduduk kampung di sekitarnya. Kegiatan ekonomi ini biasanya tidak begitu menyita waktu, sehingga memungkinkan pelaku usaha membagi waktunya untuk keluarga dan pekerjaan tetap yang diembannya.

Kiat mengembangkan usaha rumahan / *home industry* ini dengan memanfaatkan para karyawan yang berdomisili di sekitar lingkungan rumah produksi tersebut. Secara geografis dan psikologis hubungan mereka sangat dekat (pemilik usaha dan karyawan), memungkinkan untuk menjalin komunikasi yang sangat mudah.

Dalam kemudahan berkomunikasi ini diharapkan dapat memicu etos kerja yang tinggi. Karena masing-masing mereka merasa bahwa *home industry* ini adalah milik keluarga, kerabat, dan juga warga sekitar. Merupakan tanggung jawab bersama dalam upaya meningkatkan pendapatan mereka. Kiat ini merupakan satu pesan yang amat tegas dinyatakan Allah sebagaimana firmanNya dalam surah at-Tahrim, (QS. 66:6) yang berbunyi:

"Hai orang-orang yang beriman, peliharalah dirimu dan keluargamu dari api neraka yang bahan bakarnya adalah manusia dan batu; penjaganya malaikat-malaikat yang kasar, keras, dan tidak mendurhakai Allah terhadap apa yang diperintahkan-Nya kepada mereka dan selalu mengerjakan apa yang diperintahkan."

Ayat diatas merupakan isyarat bagi manusia untuk memperhatikan, menjaga dan memelihara keluarga, kerabat, tetangga dan orang lain dari segala bentuk kesusahan, sebagaimana juga ditegaskan dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Muslim yang artinya: *"Rasulullah SAW. bersabda; Barang siapa melepaskan kesusahan saudaranya dari kesusahan dunia, niscaya Allah akan melepaskan kesusahannya dari kesusahan hari kiamat. Dan barang siapa yang memberi kelonggaran kepada saudaranya, niscaya Allah akan memberi kelonggaran baginya di dunia dan akhirat. (HR. Muslim)*

Demikianlah pernyataan Allah dan Rasulullah yang menyuruh manusia agar saling tolong dan membantu sesamanya, prinsip ini dapat diterapkan melalui usaha yang dijalankan dan dikembangkan dengan usaha mandiri atau apa yang diistilahkan dengan *home industry*.

3. BMT sebagai Sumber Modal Usaha Home Industry

Baitul Mal wa at-Tamwil (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan system bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil ekonomi bawah dan kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan.

BMT sangat mudah untuk di akses oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah. BMT terfokus pada pengelolaan pembiayaan-pembiayaan bernilai kecil kepada usaha-usaha mikro dan kecil (termasuk usaha *home industry*) yaitu dibawah Rp. 50.000.000,-.

Sesuai dengan pengertian istilahnya, BMT melaksanakan dua jenis kegiatan, yaitu *Bait al-Mal* dan *Bait at-Tamwil*. Sebagai *Bait al-Mal*, BMT menerima titipan zakat, infak, dan sedekah serta menyalurkan (tasaruf) sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Adapun dalam bentuk penyaluran dana ataupun bantuan yang diberikan cukup beragam. Ada yang murni bersifat hibah, dan adapula yang merupakan pinjaman bergulir tanpa dibebani biaya dalam pengembaliannya.

Hibah sering berupa bantuan langsung untuk kebutuhan hidup yang mendesak atau darurat, dan bagi mereka yang memang sangat membutuhkan, diantaranya adalah : bantuan berobat, biaya sekolah, sumbangan bagi korban bencana, dan lain-lain. Yang bersifat pinjaman bergulir biasa diberikan sebagai modal produktif untuk melakukan usaha.

Sebagai *Bait at-Tamwil*, BMT berfungsi sebagai suatu lembaga keuangan syariah yang melakukan upaya penghimpunan dan penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah. Prinsip syariah yang paling mendasar dan yang sering digunakan adalah sistem bagi hasil yang adil, baik dalam hal penghimpunan maupun penyaluran dana.

Dalam operasionalnya, BMT dapat menjalankan berbagai jenis kegiatan usaha, baik yang berhubungan dengan keuangan maupun non-

keuangan. Adapun jenis-jenis usaha BMT yang berhubungan dengan keuangan dapat berupa :

- a. Simpanan sukarela dengan berasaskan akad mudharabah atau akad *wadi'ah*.

Simpanan dengan akad mudharabah dapat berbentuk : simpanan biasa, pendidikan, haji, umrah, qurban, Idul Fitri, Walimah, akikah, perumahan, kunjungan wisata, dan simpanan mudharabah berjangka, yaitu deposito 1, 3, 6 atau 12 bulan. Sedangkan simpanan dengan akad wadi'ah dapat berbentuk : simpanan yad al-amanah yaitu titipan dana zakat, infak dan sedekah untuk disampaikan kepada yang berhak.

- b. Kegiatan pembiayaan usaha kecil (usaha *home industry*), antara lain dapat berbentuk :

- 1) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu pembiayaan yang menggunakan akad jual beli untuk pembelian barang investasi atau modal kerja guna keperluan usaha dengan pembayaran yang dilakukan secara angsuran dalam jangka waktu tertentu, setelah di hitung harga dasar barang ditambah dengan keuntungan untuk BMT sesuai dengan kesepakatan bersama.

- 2) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pembiayaan untuk modal investasi atau modal kerja, yang mana BMT menyediakan seluruh permodalan sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemennya, dengan hasil keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama dalam bentuk nisbah (60:40, 50:50, 30:70, dan sebagainya).

- 3) Pembiayaan *Musyarakah*

Yaitu pembiayaan untuk modal investasi atau modal kerja, yang mana BMT terlibat dalam proses manajemen dan menyediakan sebagian dari modal usaha keseluruhan. Dengan pembagian keuntungan sesuai nisbah bagi hasilnya dan apabila pengelola usaha (nasabah) mengalami kerugian, masing-masing pihak menanggung kerugian sesuai dengan kesepakatan dan perjanjian bersama.

4) Pembiayaan *Al-Qardhul Hasan*

Yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata dimana nasabah tidak dituntut untuk memberikan keuntungan / bagi hasil kepada BMT selain mengembalikan pokok pembiayaan secara angsuran atau jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan bersama.

5) Pembiayaan *Bay' bi Saman Ajil*

Yaitu pemilikan suatu barang tertentu dengan mekanisme pembayaran cicilan.

Sebagai lembaga keuangan syariah di *Baitul Mal wa at-Tamwil* (BMT), pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatn utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha BMT. Sebaliknya bila pengelolaannya tidak baik akan menimbulkan permasalahan dan berhentinya usaha BMT. Sedangkan dilihat dari nasabah (pengusaha *home industry*) merupakan tambahan modal yang dapat digunakan untuk membiayai usaha produktif atau memperkuat usaha yang telah ada untuk membentuk usaha baru atau untuk memperoleh sarana produksi secara terus menerus dalam rangka meningkatkan pendapatan yang diperoleh sebagai akibat tambahan modal dalam usaha produktifnya.

Seorang pengusaha *home industry* apabila ingin mendapatkan pembiayaan dari BMT, maka pihak BMT akan melakukan analisis pembiayaan agar BMT memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Penilaian permohonan pembiayaan BMT bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia per BMT an prinsip penilaian dikenal dengan 5 C, yaitu:

a. *Character*.

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon nasabah pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa nasabah pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. Capacity.

Yaitu penilaian secara subjektif tentang kemampuan nasabah pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi anggota peminjam di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat pabrik serta metode kegiatan.

c. Capital.

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. Collateral.

Yaitu jaminan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. Condition.

BMT harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon nasabah pembiayaan.

Nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan dari BMT akan diminta memenuhi persyaratan yang telah ditentukan, di mana persyaratan tersebut sangat mudah dan akan bisa dilengkapi oleh calon nasabah pembiayaan, seperti agunan. Untuk persyaratan agunan ini, BMT menerapkan konsep seorang pakar yang bernama M. Yunis seorang bankir dari Bangladesh peraih nobel perdamaian pada tahun 2006 yang terkenal dengan Grameen Bank nya telah menerapkan sistem tanggung renteng, dimana pinjaman yang diberikan kepada pengusaha mikro mendapatkan legalisasi dari kelompok usahanya.

Dengan demikian, akan terlihat bagaimana BMT berperan sebagai sumber modal bagi pengusaha *home industry* dan mempunyai manfaat

yang sangat besar dalam mengembangkan usaha mikro (*home industry*), adapun manfaatnya antara lain adalah :

1. Peningkatan pendapatan bagi pengusaha *home industry* yang akan diperoleh dari modal yang berasal dari BMT. .
2. Peningkatan jumlah produksi.
3. Peningkatan jumlah tenaga kerja. Dengan dibukanya usaha *home industry* maka itu akan membuka peluang kerja bagi pengangguran, sehingga pengangguran berkurang.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian akan menjelaskan tentang jenis penelitian, sumber data dan teknik pengumpulan data, subjek penelitian, dan analisis data.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang berdasarkan fenomenologis yang merupakan interaksi dan hasil budi daya manusia dengan fokus pembahasannya berkaitan dengan kegiatan manusia secara normatif maupun secara historis. Adapun ciri dan karakteristik penelitian kualitatif di antaranya adalah bersifat induktif, yaitu pengembangan konsep yang didasarkan atas data yang ada, mengikuti desain penelitian yang fleksibel sesuai dengan konteksnya.¹⁵

Penelitian ini mengenai akses perempuan dan peran lembaga keuangan syariah terhadap peningkatan ekonomi keluarga. Penelitian ini bersifat eksplorasi, oleh karena itu sifat penelitian adalah deskriptif.

2. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dari data yang diperoleh melalui penelitian pustaka, yaitu meneliti buku-buku yang membahas tentang masalah yang diteliti. Sedangkan data sekunder adalah dengan cara mengumpulkan informasi yang diperoleh dari informan yang dijumpai

¹⁵ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Aneka Cipta, 2006), h. 15

di lapangan dan melakukan interaksi dan terlibat langsung dengan permasalahan yang diteliti.

Pengumpulan data yang akan digunakan adalah pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian kualitatif yaitu menggunakan teknik studi dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, dan selanjutnya memaparkan beberapa bentuk usaha yang dilakukan oleh perempuan untuk membantu kebutuhan perekonomian dalam keluarga.

3. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah para perempuan yang mempunyai usaha rumahan, seperti usaha keripik pisang, bolu pisang, brownis serta kue-kue kering dan pengusaha ini punya penghasilan yang cukup untuk membantu biaya dan kebutuhan perekonomian dalam keluarga.

4. Analisis Data

Analisis yang dilakukan adalah dengan cara pemilihan dan pengklasifikasian/ pengelompokan data secara rinci kemudian menarik kesimpulan berdasarkan pertanyaan-pertanyaan/ permasalahan penelitian yang telah diajukan.

Data yang sudah terkumpul akan dianalisis dan dideskripsikan yang kemudian ditarik kesimpulan dengan cara analisis komparatif deskriptif. Komparasi yang dilakukan adalah antara teori dengan pelaksanaan dan kebutuhan manusia yang didasarkan pertimbangan yang logis sesuai ketentuan syara', inilah sebagai hasil akhir yang merupakan jawaban dari permasalahan penelitian ini.

Proses ini secara ringkas melalui beberapa tahapan berdasarkan teknik analisis data, adapun tahapan itu melalui tiga level yaitu; reduksi data, display data dan penarikan kesimpulan.

G. Hasil Penelitian

1. Jenis-Jenis Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha apa saja yang bersifat menghasilkan pendapatan (rendah) yang dilakukan oleh penduduk miskin atau mendekati miskin. Secara sederhana kemiskinan ini disebabkan karena tidak adanya sumber daya manusia yang berkualitas, tidak memiliki

jiwa dan semangat enterpreunership, kurangnya struktur modal, tidak adanya kemauan untuk berubah dan *pro poor policy* yang tidak tepat sasaran.¹⁶

Menurut Endah, poin tersebut di atas memberikan dampak negatif terhadap usaha-usaha yang dijalankan oleh penduduk miskin untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari mereka.

- a. Agus Parman lebih lanjut menjelaskan jenis-jenis usaha mikro tersebut antara lain :
- b. Perdagangan, seperti: warung kelontong, warung nasi, mie bakso, sayuran, jamu, gorengan.
- c. Industri kecil, seperti: kompeksi, pembuatan tahu dan tempe, kerupuk, kecap, sablon.
- d. Jasa, seperti: tukang cukur, tambal ban, bengkel, las, penjahit.
- e. Pengrajin, seperti: sabuk, tas, cendera mata, perkayuan, anyaman.
- f. Pertanian/peternakan, seperti: palawija, ayam buras, itik, lele.¹⁷

Terhadap pemberdayaan usaha mikro ini telah banyak pedagang kecil mengambil peran ditengah-tengah masyarakat sebagaimana tujuan dari Negara RI dan juga merupakan kewajiban dalam islam. Pemberdayaan usaha mikro bukanlah hal yang mudah mengingat pelaku-pelaku usaha mikro adalah masyarakat yang miskin dari ilmu dan kekayaan (harta), seringnya usaha mikro yang dijalankan bukan untuk dikembangkan akan tetapi dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Oleh sebab itu upaya yang dilakukan oleh majelis taklim melakukan berbagai metoda ceramah/pengajian dan sosialisasi tentang perekonomian adapun strategi/upaya yang dilakukan agar usaha mikro masyarakat berkembang adalah:

Pertama: membentuk kelompok usaha bersama. Pembentukan usaha bersama bertujuan untuk menciptakan kesadaran kolektif

¹⁶ Endah Srinarni, Kajian Kinerja Koperasi Secara Nasional (Jakarta: Balitbang-Kop, 1997)

¹⁷ Agus Parman, Konsistensi UMKM Terbentuk Kebijakan, www.pikiranrakyat.co.id (6-januari-2007)

kelompok pengusaha kecil dalam memecahkan berbagai masalah baik struktural maupun praktis, hal ini bertujuan untuk mendorong potensi ekonomi dan usaha bersama yang bersifat natural yang terdiri dari pengusaha-pengusaha yang sejenis.

Kedua: mengadakan pelatihan manajemen usaha (pembukuan). Pelatihan ini memberikan pengetahuan terhadap pentingnya pembukuan/pencatatan yang cukup jelas hal ini sangat penting mengingat pengusaha mikro sering sekali mengabaikan hal-hal yang prinsip dalam pengelolaan usaha, sering kali semuanya dikerjakan sendiri oleh pemiliknya tetapi tidak sukses. Kebanyakan pengusaha mikro tidak membiasakan diri mencatat data transaksi, keuangan, pembukuan dengan baik dan hanya mengandalkan daya ingat.

Ketiga: pembinaan aspek ruhiyah. Pembinaan pada aspek ruhiyah ini dilakukan dalam bentuk ceramah, pengajian maupun penyuluhan. Pada materi-materi tertentu juga menghadirkan orang yang ahli dibidangnya. Pembinaan dan penguatan aspek ruhiyah menjadi penting terutama untuk menanamkan prinsip-prinsip kejujuran, keterbukaan, perubahan diri dan tanggung jawab berdasarkan agama Islam. Sebagai contoh pada kegiatan ceramah tentang sosialisasi ekonomi islam, dibidang keterampilan misalnya pembuatan sabun, pembersih lantai, dll. Pada kesempatan ini pernah melakukan kerja sama dengan instansi terkait seperti BPTP (Balai Pengkajian Teknologi Pertanian). Pada suatu kesempatan pihak BPTP memberikan penyuluhan kepada masyarakat/jamaah tentang beternak itik yang baik dan membuat telur asin dengan berbagai rasa (rasa durian, strawberi, jeruk dll), demikian juga membuat kue-kue dari bahan tradisional.

2. Urgensi Pembiayaan Bagi Usaha Mikro

Dalam Islam manusia diwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kehidupannya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah maha pemurah sehingga rezeki-Nya sangat luas. Bahkan Allah tidak memberikan rezeki itu kepada kaum muslimin saja, tetapi kepada siapa saja yang bekerja keras. Hal ini memberikan motivasi bagi setiap manusia agar senantiasa bekerja keras. Setiap orang dapat melakukan pekerjaan (berusaha) apa saja, yang penting tidak melanggar norma-norma sosial dan agama.

Dalam berusaha, dan untuk memulai suatu usaha atau mengembangkan usaha yang telah berjalan diperlukan modal. Adakalanya modal didapatkan dari simpanan atau dari keluarga, adapula yang meminjam kepada rekan-rekan. Jika tidak tersedia, peran lembaga keuangan sangat penting.¹⁸ Sebegitu besarnya peran modal dalam mengembangkan usaha, sehingga banyak pengusaha yang mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan.

Melirik pada usaha mikro, usaha ini merupakan usaha yang sangat membutuhkan modal pembiayaan. Pada bab sebelumnya sudah dipaparkan bahwa usaha mikro mempunyai kendala utama untuk mengembangkan usaha, yaitu keterbatasan modal. Padahal banyak pelaku usaha mikro yang memiliki usaha-usaha yang prospektif dan dapat berkembang lebih baik, namun karena keterbatasan modal pengusaha ini tidak dapat meningkatkan produksi sekaligus mengembangkan usahanya.

Paling tidak ada 2 alasan terhadap pentingnya pemberdayaan usaha mikro. **Pertama**, jumlah usaha mikro sangat besar dan memiliki potensi berkembang cepat. Usaha mikro sekarang ini merupakan mayoritas, yaitu mencapai 43 juta unit usaha, atau lebih dari 95 persen dari total usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang mencapai sekitar 48 juta unit usaha.¹⁹

Kedua, usaha mikro ini sangat rentan dan akan menyebabkan kemiskinan semakin besar serta beban seluruh bangsa ini jika tidak diberdayakan. Pemberdayaan usaha mikro selama ini sudah terbukti merupakan strategi *broad based development* paling ampuh dan jitu mengurangi pengangguran dan kemiskinan.

Dari sisi agama, Islam menganjurkan umatnya agar senantiasa tolong menolong dalam kebaikan, terlebih lagi kepada masyarakat lemah. Karena dikhawatirkan dengan kelemahan ekonomi dan kesusahan, seseorang akan terjebak ke lembah kekafiran.

¹⁸ M. Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) hal. 169

¹⁹ Bambang Kusmawan, Prioritas Usaha Mikro, www.suarapembaruan.com (25 Oktober 2008), hal. 1

Usaha mikro yang berlatar belakang usaha rakyat miskin memainkan peranan penting dalam menggerakkan perekonomian. Hal ini paling tidak dapat dilihat dari kedudukannya sebagai pemain utama dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat. Secara nasional usaha mikro juga telah memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB).

Usaha mikro umumnya memiliki keunggulan dalam bidang memanfaatkan sumber daya alam dan padat karya, seperti: pertanian tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan. Dengan kata lain, usaha mikro bergerak pada sektor riil, yaitu sektor yang harus digerakkan demi meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, pemberdayaan terhadap usaha mikro harus tetap ditingkatkan.

3. Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Mikro.

Menurut SK Menkeu RI No. 792 Tahun 1990, lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan.²⁰ Meski dalam peraturan tersebut lembaga keuangan diutamakan untuk membiayai investasi perusahaan, namun tidak berarti membatasi kegiatan pembiayaan lembaga keuangan. Dalam kenyataannya, kegiatan usaha lembaga keuangan bisa diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi dan kegiatan distribusi barang dan jasa.

Menurut Kasmir lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya.²¹ Hal ini berarti kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah kegiatannya hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana maupun sekaligus sebagai penghimpun dan penyalur dana.

²⁰ Y. Sri Susilo, dkk, Bank dan lembaga keuangan lain, (Jakarta: Salemba Empat, 2000) hal 3

²¹ Kasmir, Bank dan lembaga keuangan lainnya (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008) hal 2

Dengan demikian kegiatan usaha lembaga keuangan baik sebagai penghimpun dana maupun sebagai penyalur dana diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi serta kegiatan distribusi barang dan jasa. Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi lembaga keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari unit ekonomi surplus ke unit ekonomi defisit.²²

Peran yang diemban lembaga keuangan tersebut bertujuan:

- a. Optimalisasi dana untuk:
 - 1) Meningkatkan produksi barang dan jasa
 - 2) Distribusi barang dan jasa
- b. Mampu secara ekonomi
- c. Tidak mampu secara ekonomi
- d. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berusaha
- e. Harmonisasi sektor keuangan dengan sektor riil.

Adapun jenis-jenis lembaga keuangan tersebut adalah:

- a. Lembaga Keuangan Bank/ Lembaga Keuangan Syariah Bank.
- b. Lembaga Keuangan non Bank/ Lembaga Keuangan Syariah non Bank (Koperasi/BMT, Pegadaian, asuransi dll).
- c. Lembaga Keuangan Sosial (LAZ, UPZ)

Usaha mikro merupakan sektor yang diprioritaskan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi tingkat pengangguran. Berbagai upaya dilakukan pemerintah untuk mendukung agar sektor mikro berkembang, mulai dari pemberian bantuan yang konsen untuk pengembangan usaha mikro sampai kepada pemberian izin usaha.

²² Veithzal Rivai, dkk, Bank and Financial Institution managemen, Conventional and Sharia System (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007) hal 20

Banyak hal yang menyebabkan usaha mikro sulit untuk berkembang, kendala yang dihadapi usaha mikro adalah kurangnya modal sedangkan faktor lain adalah kesulitan terhadap pemasaran dan tenaga kerja. Sulitnya akses usaha mikro kepada sumber modal antara lain disebabkan adanya tuntutan agar usaha mikro memenuhi persyaratan administrasi standar yang menunjukkan kinerja usaha mikro di samping faktor agunan kredit. Alasan ini sebenarnya kurang dapat diterima karena yang terpenting adalah prospek pasar komoditi yang dihasilkan.

Berkenaan dengan hal tersebut Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai aplikasi dan penerapan System Ekonomi Islam seperti bank syariah, koperasi syariah/BMT mempunyai potensi yang cukup besar dan banyak dilirik sebagai jawaban untuk mengatasi persoalan di atas. Hal ini disebabkan lembaga keuangan seperti perbankan selama ini terkesan masih setengah hati dalam membantu permodalan usaha-usaha mikro.

Kepedulian LKS untuk mengatasi hal tersebut dapat dilakukan lewat institusi non bank seperti Baitul Mal wat-Tamwil (BMT) yang didesain untuk membantu masyarakat kecil terutama di pedesaan yang secara cultural jarang berhubungan dengan lembaga keuangan formal (Perbankan). Baitul Mal wat-Tamwil (BMT) dapat bermula dari kelompok swadaya masyarakat yang tidak berbadan hukum formal, sedangkan dari sisi modal pendiriannya berasal daripada pendirinya serta bantuan modal dari pemerintah atau program linkage dengan bank.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa beberapa BMT yang ada di Sumatera Utara telah melakukan pembinaan dan pemberian modal kepada UMK-UMK binaan berkembang dan mampu menyerap jumlah tenaga kerja yang cukup besar.²³

Dengan demikian diharapkan kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat memberikan struktur modal secara berkesinambungan kepada usaha mikro sehingga dapat meningkatkan usaha. Apabila pembiayaan dilakukan secara intensif, maka akan meningkatkan output

²³ Fakultas Syariah, Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Masyarakat pedesaan melalui BMT (Medan: Laporan Penelitian Dosen FS, 2007) hal. 4

bagi usaha mikro yang pada gilirannya akan terjadi pula peningkatan terhadap omzet dan keuntungan.

4. Ekonomi Islam dan Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah

Suatu hal yang perlu ditingkatkan terhadap operasional lembaga keuangan syari'ah, adalah terhadap sosialisasi tentang ekonomi syari'ah kepada masyarakat bawah, khususnya di wilayah-wilayah pedesaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu terobosan baru untuk mendorong proses pemberdayaan sistem ekonomi Islam lebih maksimal.

Masyarakat dewasa ini relatif membutuhkan sistem pelayanan yang cepat, tepat, mudah dan praktis. Pelayanan yang cepat, tepat, mudah dan praktis tersebut umumnya masih dilakukan oleh lembaga-lembaga keuangan konvensional. Terlebih lagi lembaga keuangan konvensional tersebut telah lama berperan dalam proses pembangunan ekonomi di Indonesia. Sementara tidak semua lembaga keuangan syari'ah memberikan pelayanan serupa karena keterbatasan aspek infrastruktur dan supra-struktur yang dimilikinya.

Untuk mencapai tujuan pemberdayaan sistem ekonomi Islam, salah satunya dapat dilakukan dengan mengembangkan kegiatan usaha rumahan atau *home industry*. Kegiatan usaha ini sesungguhnya merupakan pilar penyangga ketahanan sistem ekonomi nasional. Secara mikro, kegiatan usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan bentuk kegiatan usaha yang paling produktif dan dapat mendukung percepatan pembangunan ekonomi nasional. Sedangkan secara makro UKM dapat tumbuh menjadi sebuah kekuatan ekonomi yang besar dan juga berperan dalam skala global.

Di samping itu, lembaga-lembaga ekonomi syari'ah dengan dukungan pemerintah dan swasta perlu membuat suatu rancangan program pemberdayaan ekonomi masyarakat secara sistematis dan terpadu, dilakukan dengan mensosialisasikan sistem ekonomi Islam dalam bentuk pengkajian, penelitian, penyuluhan, pelatihan dan sebagainya. Hal tersebut ditujukan untuk mendorong masyarakat agar berpartisipasi aktif dalam proses pemberdayaan sistem ekonomi Islam di Indonesia, sehingga potensi umat Islam dapat diarahkan untuk berpartisipasi membangun pilar-pilar ekonomi Islam melalui

pemanfaatan produk dan jasa yang diberikan oleh lembaga keuangan syari'ah.

Prinsip ekonomi Islam telah mengatur bahwa kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta hendaknya didasarkan kepada prinsip-prinsip dan etika bisnis yang Islami. Oleh karena itu, pada saat lembaga-lembaga keuangan konvensional mengalami collapse sebagai implikasi dari meningkatnya suku bunga, keadaan ini justru menguntungkan bagi lembaga-lembaga keuangan syari'ah yang menggunakan sistem bagi hasil. Hampir dapat dipastikan, terjadinya krisis ekonomi dan moneter yang berlangsung sejak akhir tahun 1997 relatif tidak berpengaruh terhadap stabilitas neraca keuangan di lembaga-lembaga keuangan syari'ah seperti BMT dan sejenisnya.

5. Akses Perempuan dan Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga.

Perempuan sebagai ibu dalam keluarga dan perannya di tengah-tengah masyarakat dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk kegiatan dan kemampuan untuk mengisi di berbagai sektor publik seperti pendidikan, kesehatan, ekonomi, politik dan sosial budaya. Kesempatan ini menjadikan para kaum perempuan menunjukkan kemampuan dirinya menjadikan sosok perempuan yang berkualitas, profesional, mandiri, produktif, dan berakhlak mulia. Bahkan keberadaan perempuan di tengah-tengah perkembangan kelembagaan keuangan syariah pun memiliki peran yang signifikan dalam hal mengupayakan pengembangan bantuan modal usaha, diantaranya dengan cara mengembangkan usaha rumah tangga (*home industry*). Usaha ini berimplikasi pada peningkatan perekonomian atau menambah pendapatan keluarga.

Hasil wawancara peneliti dengan beberapa orang ibu rumah tangga sebagai penggerak usaha rumahan/*home industry*, di antaranya adalah:

- a. Ibu Gusmida, yang beralamat di desa pasar II kebun nagari Air Bangis kec. Sungai Beremas Kabupaten Pasaman Barat Sumatera Barat. Beliau punya usaha membuat kerupuk udang. Usaha ini sudah dirintis dari tahun 1990 sampai sekarang. Usaha yang dilakukannya berawal dari geografis tempat tinggalnya yang terletak di pinggir pantai, penduduknya

mayoritas adalah nelayan tradisional dengan hasil tanggapan udang. Dari usaha yang dia kembangkan ini, dia menggunakan tenaga kerja untuk membantu mengerjakan kerupuk udang tersebut mulai dari menyiapkan segala peralatan dan bahan-bahan yang dibutuhkan sampai adonan serta membungkus kerupuk untuk siap dijual. Tenaga kerja yang digunakan berasal dari keluarga seperti anak, saudara, tetangga dan masyarakat yang ada di sekitar rumahnya. Penghasilan dari usaha yang dilakukannya sangat dirasakan dalam keluarga, karena dengan pekerjaan suami sebagai nelayan tradisional pendapatannya hanya cukup untuk menghidupi kebutuhan pangan keluarga, sementara anak-anak yang sudah menginjak dewasa dan sudah tamat sekolah lanjutan tingkat atas ingin melanjutkan kejenjang berikutnya. Anaknya yang paling besar bisa menyelesaikan kuliah S1 di Padang berkat bantuan ekonomi yang dihasilkan dari usaha yang dirintisnya.

- b. Juraidah, adalah seorang ibu rumah tangga lulusan dari SMK Negeri 11 Medan. Beralamat di jln Benteng Hilir Gg. Seroja 20. Sebagai alumni jurusan tata boga, ibu ini mengembangkan bakatnya di bidang memasak. Adapun usaha yang dirintisnya adalah membuat kue kue basah dan juga kue kering. Usaha yang lebih dikembangkan adalah membuat bolu dan brownis. Ibu Juraidah ini dalam menjalankan usahanya memanfaatkan tenaga kerja yang digunakan berasal dari keluarga seperti anak, saudara, tetangga dan masyarakat yang ada di sekitar rumahnya. Penghasilan dari usaha yang dilakukannya sangat dirasakan dalam keluarga. Para karyawannya terlihat sangat senang dan bahagia atas pekerjaan yang mereka lakukan, karena mereka bekerja tanpa membutuhkan biaya guna transportasi untuk melakukan pekerjaan tersebut, dan waktu yang digunakan juga tidak mengurangi perhatian untuk anak dan keluarga di rumah mereka. Para karyawannya merasa terbantu ekonomi mereka karena bekerja sebagai karyawan di usaha yang dikembangkan oleh ibu Juraidah.
- c. Evi Rofidoh. Ibu ini adalah seorang ibu rumah tangga yang menamatkan kuliahnya di jenjang S1. Beliau membuka usaha rumahan dalam bentuk jualan kebutuhan di bidang sekunder seperti barang-barang perhiasan remaja dan asesoris lainnya.

Untuk mengembangkan usaha ini modal yang digunakan digunakan beliau dapatkan dari BPRS Amanah Insan Cita yang beralamat di komplek pertokoan MMTC Medan. Beliau merintis usaha ini merupakan kesenangannya terhadap barang-barang asesoris dan merupakan hobbi yang sangat disukainya. Jadi usaha yang dilakukan oleh para pengusaha dari kaum perempuan ini berawal dari hobbi dan kesenangan yang khusus bagi kaum perempuan.

- d. Yuhanna Fitri. Ibu ini adalah seorang ibu rumah tangga yang menamatkan kuliahnya di jenjang S1. Beliau membuka usaha rumahan dalam bentuk jualan kebutuhan di bidang sekunder seperti barang-barang peralatan dan perlengkapan rumah tangga, pakaian wanita, sepatu dan asesoris lainnya. Untuk mengembangkan usaha ini modal yang digunakan digunakan beliau dapatkan dari BPRS Amanah Insan Cita yang beralamat di komplek pertokoan MMTC Medan. Beliau merintis usaha ini merupakan kesenangannya terhadap barang-barang peralatan rumah tangga untuk mengoleksinya sehingga apabila beliau mengadakan acara-acara besar di rumahnya beliau telah mempunyai semua peralatan rumah tangga tersebut. Jadi usaha yang dilakukan oleh para pengusaha dari kaum perempuan ini berawal dari hobbi dan kesenangan yang khusus bagi kaum perempuan.
- e. Wirdaningsih merupakan salah satu pemilik industri tahu di kawasan Bandar Setia, Tembung. Ia mendirikan usaha *home industry* tahu di kawasan tersebut selama kurang lebih 8 tahun. Usaha industri ini dapat dibilang telah sukses. Industri ini tidak membutuhkan banyak pekerja. Ia hanya membutuhkan satu dua pekerja. Pekerja-pekerjanya pun berasal dari warga sekitar. Selain pekerja yang sangat penting diperhatikan dalam industri tahu adalah bahan dasar pembuatan tahu itu sendiri yaitu kedelai. Industri milik ibu Wirdaningsih ini dapat memperoleh kedelai dari berbagai macam sumber seperti pasar hingga dari petani kedelainya langsung. Tahu merupakan salah satu lauk pokok yang banyak mengandung protein. Sehingga banyak peminat tahu dari berbagai kalangan yang membuat produsen tahu banyak memperoleh keuntungan. Selain produsen tahu, seluruh orang yang membeli tahu pun dapat memperoleh

keuntungan karena ia dapat membeli lauk yang enak dan murah.

- f. Suwardi adalah seorang lulusan S1 membuka home industri berupa produksi keripik singkong sejak tahun 2000. Dia mengatakan bahwa awal berdirinya produksi ini pada tahun 2000. Berawal dari mencoba membuat kripik dari singkong yang jatuh di depan rumahnya. Kemudian ia mendapat motivasi dari para tetangga untuk diperjualbelikan berkembang dari 100, 500 per bungkus hingga sekarang mencapai 5000 perbungkus. Tidak adanya penjual keripik pada waktu itu menjadi salah satu pendorong untuk memproduksi keripik singkong ini. Sampai akhirnya muncul inisiatif untuk melakukan produksi ini. Penjualan keripik singkong ini merupakan pekerjaan sampingan pak Suwardi, pekerjaan aslinya adalah seorang guru yang mengajar di salah satu sekolah swasta di daerah Menteng. Harapan visi ke depan bapak Suwardi adalah untuk ekspor ke luar negeri, sampai suatu hari membuka internet lalu mencari kemasan singkong terbaik, namun bungkusnya mahal dan produsennya besar. Karyawan yang membantu produksi ini ada 3 orang yaitu Juli, Abdul, dan Riska.

H. Penutup

Sebagai penutup dari apa yang telah dipaparkan di atas dapat disimpulkan :

- a. *Home industry* adalah usaha yang dikelola dalam skala kecil, dimana pelaku usaha biasanya dari keluarga dan beberapa orang karyawan yang berdomisili di lingkungan sekitar.
- b. Kiat mengembangkan home industry dengan memanfaatkan para karyawan yang berdomisili di sekitar lingkungan rumah produksi tersebut. Secara geografis dan psikologis hubungan mereka sangat dekat (pemilik usaha dan karyawan), memungkinkan untuk menjalin komunikasi yang sangat mudah. Dalam kemudahan berkomunikasi ini diharapkan dapat memicu etos kerja yang tinggi. Karena masing-masing mereka merasa bahwa *home industry* ini adalah milik keluarga, kerabat, dan juga warga sekitar.

- c. Pemberdayaan sistem ekonomi Islam dalam bentuk pendirian lembaga-lembaga keuangan syariah seperti BMT merupakan pranata-pranata ekonomi Islam yang cukup kompatibel untuk mendukung proses percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.
- d. Masyarakat akan memperoleh berbagai keuntungan dari jasa dan layanan yang diberikan oleh lembaga-lembaga keuangan syaria'ah, antara lain:
 - 1) Adanya jaminan keuntungan hasil investasi yang jelas, terukur dan rasional.
 - 2) Adanya jaminan aspek hukum dan keamanan investasi.
 - 3) Transaksi dapat dilakukan dalam waktu jangka pendek dan jangka panjang.
 - 4) Terhindar dari praktek bisnis monopolistik, eksploitatif dan diskriminatif
 - 5) Adanya jaminan kesetaraan hak dan kewajiban antara pihak yang melakukan transaksi.
- e. *Baitul Mal wa at-Tamwil* (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan system bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil ekonomi bawah dan kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan.
- f. BMT berperan sebagai sumber modal bagi pengusaha *home industry* dan mempunyai manfaat yang sangat besar dalam mengembangkan usaha mikro (*home industry*), manfaat nya antara lain adalah :
 - 1) Peningkatan pendapatan bagi pengusaha *home industry* yang akan diperoleh dari modal yang berasal dari lembaga keuangan syariah seperti BMT.
 - 2) Peningkatan jumlah produksi.
 - 3) Peningkatan jumlah tenaga kerja. Dengan dibukanya usaha *home industry* maka itu akan membuka peluang kerja bagi pengangguran, sehingga pengangguran berkurang.

- g. Sistem ekonomi Islam menawarkan suatu konsep pemberdayaan ekonomi yang berkeadilan, pemerataan dan keseimbangan ekonomi baik secara mikro maupun makro, lembaga keuangan syariah merupakan instrumen ekonomi yang dianggap memiliki banyak keunggulan dibanding dengan lembaga keuangan konvensional, karena lebih mengutamakan aspek hukum, etika bisnis dan moralitas keagamaan.
- h. Ekonomi Islam memberikan daya tawar positif bagi percepatan pembangunan ekonomi melalui kemitraan usaha dengan kalangan usaha kecil dan menengah.
- i. Pemberdayaan ekonomi syariah melalui kemitraan usaha antara lembaga keuangan syariah dan usaha kecil menengah dengan mengembangkan kegiatan usaha sektor riil dalam berbagai bidang seperti pertanian, industri, perdagangan jasa dan lembaga keuangan syariah perlu terus dilakukan untuk mendorong percepatan pembangunan ekonomi nasional dan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat Indonesia.
- j. Pertumbuhan praktek ekonomi Islam di Indonesia dapat dikatakan sangat pesat setelah mendapat dukungan pemerintah dalam bentuk politik ekonomi yang berprinsipkan pada prinsip-prinsip ekonomi Islam yang dapat terlihat dalam berbagai bidang ekonomi yang menerapkan sistem ekonomi Islam, seperti perbankan Syariah, asuransi Syariah, dan lembaga keuangan syariah lainnya.

Referensi

Al-Qur'anul Karim

Agus Parman, Konsistensi UMKM Terbentur Kebijakan, www.pikiranrakyat.co.id. 6 Januari 2007.

Adiwarman A. Karim, Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.

Adiwarman Karim, Nenny Kurnia dan Ilham D. Sannang, Sistem Ekonomi Islam, makalah Seminar "Perbankan Syari'ah Sebagai Solusi Bangkitnya Perekonomian Nasional" Jakarta, 6 -12- 2001.

Bambang Kusmawan, Prioritas Usaha Mikro, www.suarapembaruan.com. 25 Oktober 2008.

Dahlan Siamat, Intervensi Pemerintah Dalam Penguatan Sistem Keuangan Islam: Pengembangan Pasar Keuangan Syariah Merupakan Prioritas, Paper nara sumber dalam Simposium Nasional Ekonomi Islam IV, 8-9 Oktober 2009 di Hotel Syahid Yogyakarta.

Deni K. Yusup, Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan Melalui Kemitraan Usaha BMT dan UKM, makalah Diskusi Reguler BEMJ Muamalah KBM IAIN SGD Bandung, Mei 2004.

Euis Amalia, Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.

Endah Srinarni, Kajian Kinerja Koperasi Secara Nasional. Jakarta: Balitbang-Kop, 1997.

Juhaya S. Praja, Orasi Ilmiah Pengukuhan Guru Besar Madya Filsafat Hukum Islam tentang Rekonstruksi Paradigma Ilmu: Titik Tolak Pengembangan Ilmu Agama dan Universalitas Hukum Islam pada tanggal 1 April 2000 di IAIN Sunan Gunung Djati Bandung

Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Muhammad, Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer, Yogyakarta: UII Press, 2000

M. Dawam Rahardjo, "Menegakkan Syariat Islam di Bidang Ekonomi", kata pengantar Buku Adiwarman Karim, Bank Islam, Analisis

Fiqh dan Keuangan. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004

Muhammad Amin Suma, "Jaminan Perundang-undangan Tentang Eksistensi Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia", Jurnal al-Mawarid, Edisi X, 2003.

Muhammad bin Ismail al-Kahlany, Subulus Salam juz 3. Penerbit: Dahlan, Bandung.

M. Asdar, "Strategi Perdayaan Koperasi dan UMKM melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS) untuk mengentaskan Kemiskinan dan Pengangguran," Proceedings of International Seminar Islamic Economics as a Solution, Medan : IAEI, September 2005

M. Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Sadono Sukirno, Pengantar Teori Mikroekonomi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000.

Veithzal Rivai, dkk, Bank and Financial Institution Management, Conventional and Sharia System. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.



BAGIAN KETIGA



Pengaruh Modal Sosial dalam Kinerja LKMS

Zuhrinal M. Nawawi dan M. Imsar

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Permasalahan yang selalu dihadapi oleh usaha kecil dan menengah (UKM) adalah modal atau biaya. Hal ini disebabkan karena keterbatasan akses sumber-sumber permodalan, keterbatasan pengetahuan atau kemampuan dalam mencukupi kebutuhan prosedur atau persyaratan perbankan. Untuk itu ada beberapa pertimbangan yang diperlukan dalam membangun sistem pembiayaan yang mencakup kepentingan usaha kecil dan menengah dan lembaga keuangan. Mengingat faktor persyaratan dan prosedur untuk mendapatkan pinjaman merupakan hal yang mendasar yang sangat penting dipenuhi oleh sebagian besar usaha kecil, maka faktor ini menjadi hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan terutama dalam membangun sistem untuk usaha skala mikro. Selain itu juga perlu adanya segmentasi kebutuhan dari masing-masing usaha kecil dan menengah.

Usaha kecil dan menengah merupakan kegiatan ekonomi yang mendominasi lebih dari 75% struktur perekonomian Indonesia. Sektor ini memiliki peranan yang sangat penting baik secara ekonomi dan sosial politik. Fungsi sektor ini antara lain menyediakan barang dan jasa bagi konsumen yang berdaya beli rendah dan sedang. Sektor ini menyumbang lebih dari separuh pertumbuhan ekonomi serta kontribusi dalam perolehan devisa negara. Secara sosial politik, Fungsi sektor ini sangat penting terutama dalam penyerapan tenaga kerja serta upaya

pengentasan kemiskinan.¹ Bukan hanya di Indonesia tetapi di Negara Paman Sam usaha kecil dan menengah juga berperan penting untuk kestabilan ekonomi. Pada tahun 1953, hanya ada lebih dari empat juta usaha kecil, di tahun 1983, jumlah usaha kecil diperkirakan hampir empat kali lebih besar ditahun 1953 hanya dalam 30 tahun yang lalu (The Wall Street Journal. 25 Juli 1983 hal. : 13)²

Potensi usaha mikro di Indonesia yang besar menjadi peluang bagi perbankan syariah. Pengamat ekonomi syariah, Agustianto Mingka, menilai penyaluran usaha mikro bank syariah secara mandiri atau lewat linkage harus tetap dilaksanakan untuk mempercepat pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Saat ini ada potensi sekitar 40 juta usaha UMKM. "Pembiayaan langsung dengan pendirian unit mikro juga harus didorong karena sekarang ini banyak juga bank asing yang menyerbu sampai level mikro, " katanya. Ia mengakui, terdapat sejumlah kelebihan dan kekurangan dalam penyaluran pembiayaan mikro. Untuk mendirikan unit mikro diperlukan jaringan yang luas dan banyak sumber daya manusia (SDM). Jika melalui linkage program, rekan lembaga keuangan syariah juga harus diseleksi. Fakta menunjukkan bahwa hampir 90 persen pelaku usaha ekonomi berskala kecil adalah umat islam. Namun ironisnya, dari keseluruhan usaha mikro yang ada, dapat dikatakan umat islam masih belum memiliki institusi yang kuat, mapan, dan bebas dari intervensi pihak manapun. Untuk itu, pengembangan usaha mikro umat pun harus mendapat perhatian kita semua.

Krisis ekonomi yang melanda indonesia telah memberi pelajaran penting tentang kondisi ekonomi indonesia sebenarnya. Perekonomian negeri ini ternyata dikuasai sektor korporasi atau usaha besar yang dikuasai segelintir orang. Sementara itu, disisi lain, pilar pembangunan ekonomi lainnya seperti usaha kecil dan menengah (UKM) tidak mendapat perhatian yang cukup dari pemerintah. Perannya seringkali tidak berarti dalam perekonomian nasional. Ironisnya, ketika terjadi krisis, terbukti sektor korporasi tidak mampu bertahan dengan baik. Justru UKM, yang tadinya dianggap kurang berperan dalam perekonomian nasional, terbukti lebih mampu bertahan menghadapi gejolak perekonomian

¹ Zainul Arifin, Memahami Bank Syariah Lingkup Peluang. Tantangan dan Prospek. (Jakarta : Alfabet, 1999), h. 108

² Hary Darmawan. Cara Sukses Merintis Bisnis. (Jakarta : Progres 2004), h. 29

yang mengarah pada krisis multidimensi tersebut. Dengan fakta tersebut, seharusnya pemerintah lebih memperhatikan sektor ini dengan melahirkan paradigma pengembangan sektor UKM secara lebih serius. Sehingga kebijakan-kebijakan yang akan dikeluarkan, nantinya, benar-benar mencerminkan keberpihakan pemerintah terhadap sektor ini. Hingga tahun 2002, jumlah LKM dari berbagai jenis yang beroperasi secara aktif di Indonesia mencapai sekitar 53 ribu unit. Namun demikian, dari jumlah tersebut, lembaga yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syariah masih sangat kecil. Jumlah nasabah yang dilayani LKM melebihi 17 juta orang. Sedangkan jumlah kredit mikro yang telah disalurkan mencapai lebih dari Rp 16 trilliun.

BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) atau padanan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh- kembangkan bisnis usaha mikro, dalam upaya mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah ditumbuhkan oleh prakasa dan dengan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat sebagai landasan sistem ekonomi yang salaam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian dan kesejahteraan.³ Keberadaan BMT sudah sangat berkembang dan tersebar di daerah. Menurut Aslichan Burhan Pimpinan PINBUK center (Pusat Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil) menyatakan, saat ini jumlah BMT di Indonesia 3.037 unit dengan total asset Rp 300 miliar dan dana swadaya masyarakat Rp 264 miliar. Dari 3.037 BMT yang aktif di Indonesia hanya 107 yang memiliki asset di atas 1 miliar, 223 berasset Rp 500 juta-Rp 1 miliar, 1.202 berasset Rp 250 juta-Rp 500 juta, 1.206 berasset Rp 50 juta-Rp 250 juta, dan 299 berasset Rp 50 juta kurang.⁴

Perkembangan BMT cukup pesat. Saat ini menurut PINBUK seluruh Indonesia, jumlah BMT yang melaporkan kegiatannya berjumlah 3.000 BMT. Sedangkan untuk kota Medan sendiri, jumlah BMT yang berhasil di data oleh PINBUK Sumatera Utara berjumlah 48 BMT. Jumlah ini merupakan data yang diperoleh pada tahun 2010. Rincian nama dan alamat BMT tersebut akan disajikan dalam Tabel 1.1 sebagai berikut:

³ M. Amin Aziz, Pedoman Pendirian BMT, Jakarta, Pinbuk Press, 2004, h.1

⁴ Aslichan Burhan, BMT KUBE Sejahtera : Sebuah Model Pengembangan BMT Berbasis Masyarakat Miskin, Makalah Kongres Nasional BMT, Jakarta, 2005, h. 5

Tabel 1.1
Nama dan Alamat BMT di Kota Medan

NO.	NAMA-NAMA BMT	ALAMAT
1	BMT RAMADHAN	Jl. Puskesmas No. 683 Bandar Khalifah Tembung
2	BMT NURUL HIJRAH	Jl. Puskesmas Dusun VII No. 33-C Bandar Khalifah – Tembung
3	BMT KUBE SEJAHTERAH 003	Jl. M.Yaqub Lubis No.195 Dusun IV Bandar Khalifah
4	BMT KUBE SEJAHTERAH 001	Jl. Pengabdian No.35-B Bandar Setia
5	BMT EL-HAFIZ	Jl. Bromo No.28
6	BMT QANIA	Jl. Bromo Gg. Aman No. 10
7	BMT EL-RIDHO	Jl. Bromo No. 64-A
8	BMT AL-MUNAWAR	Jl. A.R. Hakim No.135 Lantau 2, Kel. Pasar Merah Timur, Medan Area
9	BMT AMANAH RAY	Jl. Sutrisno No.732
10	BMT GPA MANDIRI	Jl. Sisingamangaraja No.114
11	BMT EL-IKLA	Jl. Brigejen Katamso
12	BMT ANANDA PUTRA	Jl. Bersama No.122 A
13	BMT HARAPAN MANDIRI	Klambir 5
14	BMT AL-KAUTSAR	Setia Budi
15	BMT SYARIAH MANDIRI	Jl. Pasar V Tembung
16	BMT DIRGANTARA	Jl. Medan – Batang Kuis No.66
17	BMT MASYARAKAT MADANI	Jl. Sidomulyo Dusun XIII Tembung
18	BMT ZAM-ZAM	Jl. Letda Sujono No.32
19	BMT LKM – BMT TERPADU	Jl. Makmur Dusun IV Tanjung. Kator Desa Sambirejo Timur 20371
20	BMT EL- HIJRAH 01	Jl. Beringin Pasar VII No. 59
21	BMT AMANAH SEJAHTERA	Jl. Besar Tembung No.01

22	BMT EL-SABIL	Jl. B. Zein Hamid Gg. Sepakat No. 2-A titi Kuning Medan
23	BMT WAASHIL	Jl. Gtot Subroto Sei Kambing Medan
24	BMT AR – ROUDAH	Pesantren Ar.Roudah
25	BMT BANGUN BERSAMA	Batang Kuis
26	BMT P3TM PETISAH	Pasar Petisah Lantai 2
27	BMT MITRA BANGSA	Bandar Setia
28	BMT SEJAHTERA	Klumpang, Amparan Perak
29	BMT SERUMPUN	Jl. Sultan Mukmin Al-Rasyiid
30	BMT AL – AMELINA	Jl. Mahkamah
31	BMT PUTI BATUAH	Jl. Perjuangan No. 72, Setia Budi
32	BMT MES	Jl. Gagak Hitam
33	BMT AE-RIDWAN	Jl. Ayahanda – Gatot Subroto
34	BMT AMANAH SYARIAH	Jl. Perhubungan No.17
35	BMT KUBE SEJAHTERA	Jl. Perhubungan No.47 Laut Dendang
36	KSP KAHMI DELI SEJAHTERA	JL. Binjai Km.10,8 Medan
37	BMT EL-KUBE CITRA BERSAMA	Jl. Sudirman Dsn III No. 18 Kec. Percut Sei Tuan Kab. Deli Serdang
38	BMT KB AMIN	Jl. Brigdejen Katamso No.387
39	BMT BINA MITRA MANDIRI (Pusat)	Jl. H.M. Yamin No. 504
40	BMT BINA MITRA MANDIRI (Cabang)	Jl. Durung 14
41	BMT AR-RAHMAN	Jl. Gaperta Komp. Trikarya
42	BMT AR-RAUDHATUL HASANAH	Jl. Jamin Ginting
43	BMT AL-MASYHUR	Jl. Karya Kasih
44	BMT AS-SALAM	Jl. Gaharu Medan
45	BMT MUSLIMIN	Jl. Laksana Medan
46	BMT AL-AMILINA	Jl. Mahkamah No.66A

47	BMT JUM'AT	Jl. Sunggal Kopmp. Pusri No.10
48	BMT USWAH HASANAH YAMKI	Jl. Sentosa Baru No.53

Sumber: PINBUK Sumut 2010

Sekalipun mengalami perkembangan yang cukup baik, namun faktanya BMT masih banyak kendala yang dialami. Salah satunya adalah belum memiliki status landasan hukum yang kuat. Maka dibutuhkan adanya Undang-undang khusus tentang BMT sehingga aturan mainnya menjadi semakin jelas dan dapat dihindari munculnya kecenderungan persaingan yang tak sehat antar BMT ditengah pangsa sejenis, berbeda dengan perkembangan syariah yang telah memiliki landasan hukum yaitu UU no. 10 Tahun 1998. Dari segi formalitas hukum BMT memiliki beberapa alternatif badan hukum yaitu koperasi dalam kelompok simpan pinjam, yayasan, paguyuban, maupun himpunan. Dalam bentuk koperasi, BMT akan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian dan peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan-pinjam oleh koperasi. Kegiatan usaha simpan-pinjam oleh koperasi yang diatur dalam peraturan pemerintah Republik Indonesia No.9 Tahun 1995 diartikan sebagai kegiatan yang menghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan simpan pinjam dari dan untuk anggota koperasi yang bersangkutan, calon anggota koperasi yang bersangkutan, koperasi lain anggotanya. Dalam rangka menghimpun dana tersebut koperasi simpan pinjam akan memberikan imbalan yang ditentukan oleh rapat anggota. Pembagian imbalan tersebut berupa bagi hasil.⁵

Diantara BMT yang sudah terbukti mampu memberikan kontribusi terhadap ketahanan ekonomi masyarakat kecil menengah adalah BMT Bina Usaha Mandiri. Kehadiran BMT Bina Usaha Mandiri sangat berpengaruh terhadap kegiatan sektor riil, khususnya di Medan. Hal yang tentunya sangat membantu bagi pengembalian kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan (termasuk dunia perbankan). Sehingga bagi kita membangun perekonomian nasional yang kuat,

⁵ Baihaqi, Abd. Majid dan Saifuddin A. Rasyid, Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah: Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia, Jakarta, Pinbuk, 2000, h.206

hanya dapat dilakukan manakala institusi ekonomi mikro negeri ini mendapatkan perhatian dan dukungan dari semua pihak, baik pemerintah, DPR, maupun masyarakat lain secara keseluruhan. Inilah paradigma yang harus dibangun dan ditanamkan, agar problematika kemiskinan dan pengangguran yang terjadi di tanah air tercinta ini dapat diatasi.⁶

Perkembangan BMT Bina Mitra Mandiri di masyarakat dapat dilihat dari peningkatan jumlah nasabah dari tahun ketahun. Salah satunya adalah nasabah pembiayaan. Berikut data perkembangan nasabah pembiayaan pada BMT Bina Mitra Mandiri.

Tabel 1.2
Perkembangan Anggota/Nasabah Pembiayaan Menurut Jenis Usahanya

No	Jenis Usaha	Jumlah Orang		
		2013	2014	2015
1	Pertanian	10	14	16
2	Peternakan	45	49	57
3	Perdagangan	20	36	49
4	Jasa	45	53	59
5	Konveksi	14	28	40
6	Konsumtif	43	69	90
7	Sektor lain	44	50	62
	Jumlah	221	299	373

Selain itu dengan adanya BMT Bina Mitra Mandiri dapat membantu UMK (Usaha Menengah Kecil) yang tidak memiliki modal buat usaha untuk membuka usaha. BMT Bina Mitra Mandiri sejak pertama berdiri bertujuan untuk membantu masyarakat terutama untuk masyarakat ekonomi lebih supaya dapat tumbuh dan berkembang. Pembiayaan yang diberikan BMT Bina Mitra Mandiri kepada anggotanya menurut jenis

⁶ Pembiayaan Mikro Syariah, artikel ini diakses pada tanggal 27 juni 2015 dari <http://sumeleh99.wordpress.com/Pembiayaan> Mikro Syariah

dari usahanya dan tipe jenis usahanya masing-masing yang dibedakan sektor perdagangan dan sektor jasa. Adapun dana yang diberikan BMT Bina Mitra Mandiri Kota Medan kepada UMK dilihat pada Tabel 1.3 di bawah ini:

Tabel 1.3
Dana Bantuan Alokasi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah
BMT Bina Mitra Mandiri Tahun 2013-2015 (Rupiah)

Jenis Usaha	2013	2014	2015
Sektor Perdagangan			
Warung Makan	8.000.000	10.000.000	15.000.000
Pakaian	10.000.000	15.000.000	20.000.000
Ban dan Onderdil	5.500.000	6.000.000	10.000.000
Kaset, CD, VCD		1.500.000	3.000.000
Alat Olahraga		10.000.000	15.000.000
Toko Sembako	5.000.000	7.000.000	10.000.000
Sektor Usaha			
Bengkel	4.000.000	5.000.000	6.000.000
Salon		1.000.000	3.000.000
Penjahit	2.500.000	3.000.000	5.000.000
Kontraktor	5.000.000	7.000.000	10.000.000
Pencetakan	10.000.000	12.000.000	15.000.000
Warnet		8.000.000	12.000.000
Jumlah	50.000.00	85.000.000	124.000.000

Sumber : BMT Bina Mitra Mandiri Tahun 2015

Dari Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa dana alokasi yang diberikan kepada BMT Bina Mitra Mandiri di daerah Kota Medan kepada UMK tiap tahunnya mengalami kenaikan disetiap jenis usaha dan ada jenis usaha baru yang mendapatkan pembiayaan.

B. Pembatasan Masalah dan Perumusan Masalah

Dalam penulisan karya tulis ini, agar tidak meluas dan mencapai fokus yang diharapkan, maka penulis perlu membuat batasan. Batasan yang dimaksud dalam penulisan ini adalah bahwa data yang diambil dalam penelitian ini adalah pada BMT Bina Mitra Mandiri. Dari pembahasan masalah di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan usaha kecil dan menengah?
2. Bagaimana perkembangan pembiayaan mikro syariah yang dilakukan BMT Bina Mitra Mandiri kepada usaha kecil dan menengah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh positif antara pembiayaan mikro syariah dalam mengembangkan pembiayaan usaha kecil dan menengah dan mengetahui seberapa besar keberhasilan yang dicapai oleh LKMS dalam mengembangkan pembiayaan usaha kecil dan menengah dengan strategi-strategi yang digunakan yang dalam hal ini dilakukan oleh BMT Bina Mitra Mandiri di Jalan HM. Yamin Medan.

Sedangkan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi akademik, lembaga keuangan, dan khususnya penulis sendiri. Bagi pihak akademik memberikan sumbangsih hasil penelitian dan menambah literatur kepustakaan mengenai konsep pembiayaan mikro syariah dan pengembangan usaha kecil menengah; sedangkan bagi dunia perbankan syariah memberikan manfaat yang berarti bagi praktisi perbankan syariah dalam mengambil kebijakan pembiayaan mikro pada usaha kecil dan menengah; dan bagi penulis, memberikan wawasan dan pengetahuan langsung mengenai pembiayaan mikro syariah dan pengembangan pembiayaan usaha kecil dan menengah.

D. Metode penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif,

1. Pendekatan Kualitatif

Ciri-ciri penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif diantaranya:

- a. Sumber data bersifat ilmiah, artinya sehari-hari masyarakat;
- b. Penelitian sendiri merupakan instrument yang paling penting didalam pengumpulan data dan penginterpretasikan data;
- c. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif, artinya mencatat secara teliti segala gejala (fenomena) yang dilihat dan didengar serta dibaca (via wawancara) atau bukan, catatan lapangan foto, video tape, dokumen pribadi, catatan atau memodokumen resmi atau bukan dan lain-lain dan penelitian harus membandingkan, mengkombinasikan, serta menarik kesimpulan;
- d. Penelitian harus dilakukan untuk memahami bentuk-bentuk tertentu (*shaping*) atau kasus (studi kasus).⁷

Langkah pendekatan kualitatif adalah mencari makna, berawal dari fakta, melakukan observasi, mencatat semua fakta secara holistik dan bersifat alamiah (naturalistik). Memahami interpretasi fakta, membuat deskripsi fenomena yang diamati, perumusan generalisasi bersifat teoritis.

2. Jenis Penelitian

Corak penelitian menggunakan penelitian deskriptif analisis yaitu penelitian yang berusaha menerangkan atau menggambarkan peristiwa yang terjadi pada subjek penelitian pada masa sekarang kemudian dijelaskan, dianalisa dan disajikan sedemikian rupa sehingga menjadi gambaran yang sistematis⁸. Dalam hal ini penulis menggambarkan langsung tentang strategi lembaga

⁷ Burhan Bungin (Ed), Metode Penelitian Kualitatif, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2004), h. 52

⁸ Irwan Soeharto, Metode Penelitian Social, (Bandung: PT Raja Grafindo, 2000, cet ke-6, h.35

keuangan mikro syariah dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan UKM dengan mengumpulkan data-data akurat kemudian dianalisis.

3. Data Penelitian

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari responden berupa catatan tertulis atau wawancara, dalam hal ini penulis melakukan wawancara kepada pejabat BMT Bina Mitra Mandiri yang berwenang.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber-sumber tertulis yang terdapat dalam buku dan dokumen. Penulis mengumpulkan informasi berupa buku-buku, contoh: buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

- a. *Library Research*, yaitu suatu metode dengan mengkaji data-data yang diperoleh dari buku-buku, bahan-bahan presentasi, artikel, brosur dan bahan bacaan lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.
- b. *Field Research* (lapangan) dengan wawancara, yaitu teknis dalam upaya menghimpun data yang akurat untuk keperluan melakukan proses pemecahan masalah tertentu sesuai dengan data. Teknik yang digunakan adalah berupa interview bebas terpimpin yaitu penulis mengajukan beberapa pertanyaan yang telah dijelaskan, kemudian langsung dijawab oleh informan dengan bebas terbuka⁹. Dalam hal ini penulis memberikan pertanyaan kepada narasumber dari masing-masing pihak yang bersangkutan.
- c. Studi Dokumentasi, yaitu dilakukan dengan cara mengumpulkan data berdasarkan pada laporan keterangan pihak BMT Bina Mitra Mandiri dan keterangan dokumen lainnya yang terkait dengan masalah penelitian.

⁹ Ibid., h. 71

5. Subjek-Objek Penelitian

Subjek penelitiannya adalah BMT Bina Mitra Mandiri Medan. Objek penelitiannya adalah strategi yang dilakukan oleh BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan UKM.

6. Teknik Pengelolaan Data

Pengelolaan data adalah proses pengorganisasian dan mengurutkan data kedalam kelompok, kategori, dan kesatuan, pengelolaan data ini dilakukan terus menerus selama pengumpulan data berlangsung maupun setelah data terkumpul¹⁰. Adapun teknik pengolahan data adalah deskriptif kualitatif.

7. Sistematika Penulisan

Tugas ini dibagi menjadi lima bab, secara keseluruhan kelima bab tersebut merupakan satu rangkaian pembahasan yang saling terintegrasi dan saling terkait. Dengan demikian sistematika penyusunannya adalah sebagai berikut:

Bab 1 Merupakan suatu pendahuluan, pada bab ini penulis akan menguraikan secara singkat latar belakang masalah, pembatasan masalah dan rumusan masalah, tujuan penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan teori sebagai bahan pembedah dalam penelitian ini. Maka dalam bab kedua ini menjelaskan secara rinci mengenai lembaga keuangan mikro syariah yaitu BMT Bina Mitra Mandiri.

Bab III Gambaran umum BMT Bina Mitra Mandiri meliputi segala hal yang berkaitan dengan BMT Bina Mitra Mandiri mulai dari sejarah singkat BMT Bina Mitra Mandiri, latar belakang pendirian, visi dan misi, struktur organisasi, produk dan jasa pembiayaan usaha kecil dan

¹⁰ Ibid., h.72

menengah pada BMT Bina Mandiri, prosedur dan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan pada BMT Bina Mandiri.

Bab IV Inti dari penelitian ini yang membahas tentang hasil penelitian dan pembahasan secara mendalam dari penelitian ini. Pada bab ini penulis akan membahas mengenai strategi yang digunakan BMT Bina Mitra Mandiri untuk mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan usaha kecil dan menengah.

Bab V Merupakan bab penutup yang mencakup kesimpulan berupa jawaban-jawaban dari permasalahan penelitian yang dikemukakan sebelumnya. Bab lima juga berisi saran yang sifatnya membangun dan memberi saran atas permasalahan yang telah ditemukan.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Strategi Pembiayaan

1. Pengertian Strategi

Kata “strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu *Strategos*. Pada saat itu, *strategos* ditujukan sebagai “komandan militer” pada zaman demokrasi Athena. Sementara dalam ensiklopedia bebas Wikipedia bahasa Indonesia disebutkan, strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu¹¹.

Dengan adanya arti penting nilai-nilai dan gaya manajemen, dan juga perubahan-perubahan dalam lingkungan bisnis, kita dapat menegaskan kembali gagasan strategi tingkat usaha untuk lebih erat menghubungkan “masalah-masalah sosial dan etis” dengan masalah-masalah bisnis yang tradisional. Strategi tingkat usaha tidak mengharuskan adanya sekumpulan nilai-nilai tertentu, dan juga tidak mengharuskan agar setiap perusahaan “tanggap secara sosial” dengan cara tertentu.

2. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan sering diartikan memperoleh dengan membayar cicilan yang kemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang

¹¹ Strategi, Wikipedia bahasa Indonesia, “Strategi” Artikel diakses pada 28 Juni 2015 dari <http://id.wikipedia.org/wiki/strategi>

pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cara angsuran sesuai dengan perjanjian bisa juga berbentuk barang atau berbentuk uang. Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Pembiayaan atau financing yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Manajemen biaya merupakan suatu sistem yang didesain untuk menyediakan informasi baik bersifat keuangan (pendapatan dan biaya) dan non keuangan (kualitas dan produktivitas) bagi manajemen untuk identifikasi peluang-peluang penyempurnaan, perencanaan strategik dan pembuatan keputusan operasional mengenai pengadaan dan penggunaan sumber-sumber yang diperlukan oleh organisasi. Manajemen biaya juga merupakan suatu sistem yang terintegrasi yang menunjukkan adanya hubungan dengan sistem lainnya seperti sistem desain dan pengembangan, sistem pembelian dan produksi, sistem pelayanan konsumen serta sistem pemasaran dan distribusi¹².

3. Unsur-unsur Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti, jadi dengan menyebutkan kata pembiayaan sudah terkandung beberapa arti, sehingga jika kita bicara pembiayaan maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang terkandung didalamnya.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut¹³:

d. Kreditur

Adalah orang atau badan usaha milik modal yang memberikan pinjaman kepada peminjam dengan ketentuan-ketentuan yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.

¹² Drs. Harnanto, M. Soc., Akt. Zulkifli, SE., M.M. Manajemen Biaya, Yogyakarta: Unit Penerbit dan percetakan (UPP) AMP YKPN, 1987, h.2

¹³ BMT Al-Munawwarah Sharia Micro Finance KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) Profil Perusahaan 2010

- e. Debitur adalah orang atau badan usaha pemilik modal yang diberi pinjaman.

- f. Kepercayaan

Yaitu suatu sifat yakin pihak pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali pada masa tertentu, dimasa datang kepercayaan ini diberikan oleh lembaga keuangan karena sebelum dana diberikan sudah dilakukan penelitian terlebih dahulu yang mendalam terhadap nasabah agar dapat mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membayar pembiayaan yang telah disalurkan.

- g. Janji kesanggupan bayar/kesepakatan

Disamping unsur-unsur kesepakatan antara pihak pemberi pembiayaan dengan pihak penerima pembiayaan kesepakatan itu dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani kedua belah pihak.

- h. Jangka waktu

Dalam pembiayaan pasti memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu. Adanya jangka waktu tersebut diakibatkan karena ditakutkan nasabah melakukan wanprestasi yang menyebabkan risiko atau kerugian bagi lembaga keuangan yang memeberikan pembiayaan.

- i. Risiko

Faktor risiko kerugian dapat diketahui dua hal yaitu risiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak membayarpembiayaan padahal mampu dan risiko kerugian yang diakibatkan nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti kecelakaan atau bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya diakibatkan karena adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu) semakin panjang jangka waktu suatu pembiayaan semakin besar rsikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan

lembaga keuangan (bank) baik resiko yang disengaja maupun tidak disengaja.

j. Balas jasa

Akibat dari pemberian fasilitas pembiayaan lembaga keuangan (bank) tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa dalam bentuk bunga, biaya promosi dan komisi serta biaya administrasi pembiayaan ini merupakan keuntungan utama bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil¹⁴.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva non-produktif, yaitu:

a. Jenis aktiva produktif pada bank syariah atau BMT dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

a) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Dengan aplikasi pembiayaan modal, pembiayaan proyek dan pembiayaan ekspor.

b) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian antara para pemilik dana modal untuk mencampurkan dana atau modal mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan diantara pihak pemilik dana atau modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati

¹⁴ Kasmir SE., Manajemen Perbankan Syariah, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2003, cet. Keempat, h. 75

bersama sebelumnya. Dengan aplikasi pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor.

- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual-beli (piutang). Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

a) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara pihak lembaga keuangan dan nasabah dimana lembaga keuangan syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang telah disepakati dalam akad. Dengan aplikasi pembiayaan investasi atau barang modal, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.

b) Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan *salam* adalah perjanjian jual-beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu. Dengan aplikasi pembiayaan sektor pertanian dan produk manufakturing.

c) Pembiayaan *Istishna*

Pembiayaan *Istishna* adalah perjanjian jual-beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual. Dengan aplikasi pembiayaan konstruksi, proyek, produk manufakturing.

- 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan ini diklasifikasikan menjadi pembiayaan:

a) Pembiayaan *Ijarah*

Pembiayaan *Ijarah* adalah pembiayaan sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Dengan aplikasi pembiayaan sewa.

b) *Pembiayaan Ijarah Muntahiya Biltamlik wa Iqtina*

Adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

- b. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman adalah: pinjaman qardh atau talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.

5. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya seperti BMT. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan BMT Bina Usaha Mandiri adalah meningkatkan kesejahteraan bersama melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian. Dan untuk memenuhi *stakeholder*¹⁵.

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan tersebut, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada lembaga keuangan tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari lembaga keuangan yang dikelolanya.

c. Masyarakat

d. Pemerintah

¹⁵ Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah, Yogyakarta, 2004, Cet Pertama, h.1996

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh BMT dan juga perusahaan-perusahaan)

e. Lembaga keuangan (Bank atau BMT)

Bagi lembaga keuangan yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan BMT dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survive dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dilayaninya.

6. Prinsip Pembiayaan Syariah

Prinsip pembiayaan syariah yang mendasar adalah:¹⁶

a. Keadilan

Pembiayaan salaing menguntungkan baik pihak yang menggunakan dana maupun pihak yang menyediakan dana.

b. Kepercayaan

Merupakan landasan dalam menentukan persetujuan pembiayaan maupun dalam menghitung margin keuntungan maupun bagi hasil yang menyertai pembiayaan tersebut. Untuk mendukung prinsip-prinsip tersebut agar dapat berjalan jauh dari prasangka, manipulasi, korupsi dan kolusi maka dibutuhkan informasi yang memadai. Informasi ini menjadi data pendukung yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan yang proporsional. Jenis informasi yang dimaksud antara lain:

1) Informasi data nasabah

Menyeleksi calon nasabah yang dapat dipercaya untuk memperoleh pembiayaan dilakukan melalui uji kelayakan nasabah. Uji kelayakan bentuknya berupa form pengisian

¹⁶ BMT Al-Munawwarah Sharia Micro Finance KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) Profil Perusahaan 2010.

yang memuat data pribadi dan data usaha calon nasabah.

2) Informasi data penjualan / pembelian / penyewaan riil

Data riil ini menjadi dasar perhitungan dari akad yang sudah disepakati. Dengan demikian tereliminir kerugian baik yang dirasakan oleh debitur maupun kreditur karena pelaksanaan akad dilandasi dengan data riil. Informasi ini bentuknya berupa form isian, yang diisi secara rutin sesuai dengan siklus usahanya oleh nasabah.

3) Proyeksi laporan keuangan

Proyeksi dari laporan keuangan yang dimaksud terdiri dari proyeksi arus kas, proyeksi laba (rugi). Proyeksi ini dibuat atas dasar asumsi-asumsi yang relatif tetap sepanjang umur usaha yang dibiayai. Sedangkan dalam hukum syariah semua transaksi harus riil. Oleh sebab itu dalam menentukan besaran nominal untuk bagi hasil tidak bisa merujuk pada hasil proyeksi (relatif tetap) tetapi harus merujuk pada transaksi riil (relatif berfluktuasi sesuai dinamika usahanya)

4) Akad pembiayaan

Akad pembiayaan merupakan kesepakatan antara shahibul maal dan mudharib. Akad ini sebagai landasan hukum syariah bagi transaksi pembiayaan. Akad pembiayaan sesuai dengan jenis pembiayaan usaha nasabah.

7. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi

adalah analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal strength dan weaknesses serta lingkungan eksternal opportunities dan threats yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).¹⁷

B. BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)

1. Pengertian BMT

Baitul Maal berasal dari bahasa arab '*bait*' yang berarti rumah, dan '*al-maal*' yang berarti harta. Jadi secara etimologis (*ma'na lughawi*) *baitul maal* berarti rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Adapun secara terminologis *Baitul Maal Wat Tamwil* adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkan kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salaam; keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan. Kegiatan *Baitul Maal Wat Tamwil* adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya. *Baitul Maal* sebenarnya sudah ada sejak masa Nabi Muhammad SAW. Rasulullah merupakan kepala negara yang pertama memperkenalkan konsep baru dibidang keuangan negara di abad ke tujuh, semua hasil perhimpunan kekayaan negara harus dikumpulkan terlebih dahulu dan kemudian dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan negara. Tempat inilah yang disebut *baitul maal*, yang pada masa rasulullah SAW sumber pemasukan *baitul maal* adalah:¹⁸

- a. Kharaj, yaitu pajak tanah
- b. Zakat yang dikumpulkan dalam bentuk uang tunai, hasil

¹⁷ Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), h. 18-19

¹⁸ Euis Amalia, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, (Jakarta: Pustaka Asatruss, 2005), h.16

- peternakan dan hasil pertanian.
- c. Khums, yaitu pajak proporsional sebesar 20%
- d. Jizyah, yaitu pajak yang dibebankan kepada orang-orang non-muslim sebagai pengganti layanan sosial ekonomi dan jaminan perlindungan dari negara islam.
- e. Penerimaan lainnya seperti *kaffarah* dan harta waris dari orang yang tidak memiliki ahli waris.

2. Tujuan dan Fungsi BMT

Tujuan umum BMT adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan prinsip syariah. Tujuannya adalah sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota,
- d. Menjadi perantara keuangan antara *aghiya* sebagai *shahibul maal* dengan *dhu'afa* sebagai mudharib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, hibah dan lain-lain. BMT dalam fungsi ini bertindak sebagai amil yang bertugas untuk menerima dana zakat, infaq, shadaqah, dan dana sosial lainnya dan untuk selanjutnya akan disalurkan kembali kepada golongan-golongan yang membutuhkannya.
- e. Menjadi perantara keuangan, antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.

Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat, sebagai lembaga keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil. Keberadaan BMT setidaknya mempunyai beberapa fungsi:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non-syariah.

Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang islami.

- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.

BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.

- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir.

Masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dan memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu bersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.

- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya masalah dalam pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.

3. Badan Hukum BMT

Pada awal perkembangannya, BMT memang tidak memiliki badan hukum resmi. BMT berkembang sebagai lembaga swadaya masyarakat atau kelompok simpan-pinjam. Namun mengantisipasi perkembangan ke depan, status hukum menjadi kebutuhan yang mendesak. Pengguna badan hukum kelompok swadaya masyarakat atau koperasi untuk BMT itu disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga formal yang dijelaskan UUNo.7 tahun 1992 dan UUNo.10 tahun 1998 tentang perbankan yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Menurut undang-undang pihak yang berhimpun dan

menyalurkan dana masyarakat adalah bank umum dan BPR, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun prinsip bagi hasil. Dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia, yang memungkinkan penerapan sistem operasi bagi hasil adalah perbankan dan koperasi. Saat ini oleh pembina-pembina BMT yang ada, BMT diarahkan untuk berbadan hukum koperasi mengingat BMT berkembang dari kelompok swadaya masyarakat. Selain itu dengan terbentuk koperasi, BMT berkembang ke berbagai sektor usaha seperti keuangan dan sektor riil.¹⁹

BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legalitas hukum yang bertahap, pertama dapat dimulai sebagai KSM atau LKM dan jika telah mencapai modal dasar yang telah ditentukan barulah segera menyiapkan diri ke dalam badan hukum koperasi, KSM atau LKM dengan mendapat sertifikat dari PINBUK. Jika mencapai keadaan dimana para anggota dan pengurus telah siap, maka BMT dapat dikembangkan menjadi badan hukum koperasi. BMT yang telah memiliki kekayaan Rp 75.000.000 atau lebih diminta atau diharuskan untuk mempersiapkan proses administrasi untuk menjadi koperasi yang sehat dan baik dilihat dari segi pengelolaan koperasi. Dianalisa dari ibadah yang harus dipertanggungjawabkan kinerjanya tidak saja pada anggota dan masyarakat, tetapi juga kepada Allah SWT, karena seharusnya BMT berbadan hukum koperasi ini dikelola secara syariah Islam yang penuh dengan nilai-nilai etika Islam. Badan hukum BMT yang sesuai dengan kondisi peraturan yang berlaku adalah koperasi syariah, yaitu sebagai salah satu unit usaha yang dikelola koperasi. Secara organisatoris BMT dibawah badan hukum koperasi. Dalam hal ini pengelolaan BMT bertanggungjawab kepada pengurus koperasi. Sedangkan pengurus koperasi bertanggungjawab kepada rapat anggota tahunan.²⁰

Adapun lebih singkatnya sebagai berikut :

- a. BMT dapat didirikan dalam bentuk KSM atau Koperasi.

KSM adalah Kelompok Swadaya Masyarakat dengan mendapat surat keterangan dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil)

¹⁹ Hertanto Widodo, Panduan Praktis Operasional BMT, (Bandung: Mizan, 1999)-, h.81.

²⁰ Ahmad Sukamatjaya, "Baitul Maal Wat Tamwil", 26-28 Desember 2008, (Bogor, Yayasan Al-Amin Dharma Mulia), h.10.

- b. Koperasi serba usaha atau koperasi syariah
- c. Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSP-S)
- d. BMT berazaskan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945 serta berlandaskan syariaah islam, keimanan, keterpaduan (kaffah, kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme). Secara hukum BMT berpayung pada koperasi tetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan bank syariah sehingga produk-produk yang berkembang dalam BMT seperti apa yang ada di bank syariah. Oleh karena berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian dan PP Nomor 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Juga dipertegas oleh KEP.MEN Nomor 91 Tahun 2004 tentang koperasi jasa keuangan syariah.

C. Usaha Kecil dan Menengah

1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

Pengertian tentang usaha kecil dan menengah (UKM) tidak selalu sama, tergantung konsep yang digunakan negara tersebut. Mengenai pengertian atau definisi usaha kecil dan menengah ternyata sangat bervariasi, disatu negara berlainan dengan negara lainnya. Dalam definisi tersebut mencakup sedikitnya dua aspek, yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan perusahaan tersebut, misalnya usaha kecil di United Kingdom adalah jumlah karyawannya antara 1-200 orang, di Jepang antara 1-300 orang, di USA antara 1-500 orang. Departemen perindustrian RI pada tahun 1983 membagi sektor industri dalam tiga kelompok.²¹

Pertama adalah kelompok industri dasar seperti metal dan kimia. *Kedua* adalah aneka industri yang menyerap banyak tenaga kerja dan menggunakan teknologi yang sifatnya tradisional atau sederhana. *Ketiga* ialah industri yang mempunyai investasi berupa aset tetap kurang dari Rp 70 juta di luar nilai tanah yang dikuasainya. Dengan berkembangnya perekonomian nasional, pada tahun 1991 Departemen Perindustrian RI

²¹ Tiktik Sartika Partomo, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2004), h. 51

melakukan penyesuaian rumusan pengelompokan industri, yaitu untuk industri kecil dan kerajinan didefinisikan sebagai kelompok perusahaan yang dimiliki penduduk Indonesia dengan jumlah nilai aset kurang dari Rp 600 juta diluar nilai tanah dan bangunan yang digunakannya. Sedangkan Bank Indonesia menentukan batas tertinggi dari investasi, diluar tanah dan bangunan, sebesar 600 juta bagi pengertian industri kecil.²²

2. Karakteristik UKM

INPRES No. 10 Tahun 1999 mendefinisikan usaha kecil menengah adalah unit kegiatan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200 juta sampai maksimal 10 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha).

Adapun kriteria umum UKM dilihat dari ciri-cirinya pada dasarnya bisa dianggap sama, yaitu sebagai berikut:²³

- a. Struktur organisasi yang sangat sederhana.
- b. Tanpa staf yang berlebihan.
- c. Pembagian kerja yang “kendur”
- d. Memiliki hirarki manajerial yang pendek.
- e. Aktivitas sedikit formal dan sedikit menggunakan proses perencanaan.

Mengacu pada Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995, kriteria usaha kecil dilihat dari segi memilikinya adalah:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), atau
- b. Memiliki hasil penjualan paling banyak 1 miliar/tahun.

Sedangkan untuk kriteria usaha menengah:

- a. Untuk sektor industri memiliki total aset paling banyak Rp 5 miliar.
- b. Untuk sektor non industri, memiliki kekayaan bersih paling

²² Ibid., h. 54

²³ Ibid., h. 72.

banyak Rp 600 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 3 miliar.

3. Peran Usaha Kecil dan Menengah dalam Perekonomian Indonesia

Keberadaan usaha kecil di tanah air kita memang mewakili hampir seluruh unit usaha di berbagai sektor ekonomi yang hidup dalam perekonomian kita, karena jumlahnya yang amat besar. Sampai saat ini usaha kecil mewakili sekitar 99,85% dari jumlah unit usaha yang ada, sedangkan usaha menengah sebesar 0,14% saja, sehingga usaha besar hanya merupakan 0,01%. Dengan demikian corak perekonomian kita ditinjau dari subjek hukum pelaku usaha adalah ekonomi rakyat yang terdiri dari usaha kecil di berbagai sektor, terutama sektor pertanian dan perdagangan maupun jasa serta industri pengolahan.²⁴ Dimasa krisis usaha kecil dan menengah dinilai mampu bertahan, karena fleksibilitasnya dan tidak tergantungannya pada pembiayaan melalui kredit perbankan. Semasa krisis walaupun banyak UKM yang mengalami kesulitan, tetapi juga masih cukup banyak yang berkembang. Hal ini juga terlihat dari adanya perbaikan posisi usaha kecil dan menengah dalam struktur pembentukan PDB pada saat dan setelah krisis dibanding masa sebelum krisis di masa pangsa UKM dalam pembentukan PDB mengalami peningkatan.

²⁴ Perkembangan Usaha Mikro, artikel ini diakses pada tanggal 25 januari 2015 dari <http://sumeleh99.wordpress.com/>

BAB IV

GAMBARAN UMUM BMT BINA MITRA MANDIRI

A. Sejarah Singkat dan Latar Belakang BMT Bina Mitra Mandiri

Berbagai tantangan untuk mewujudkan keberadaan lahirnya BMT di Kota Medan, ternyata bukanlah suatu hambatan yang menyebabkan BMT gagal berdiri di tengah-tengah masyarakat, justru karena hambatan itu pula menjadi motivasi bagi tenaga muda untuk terus mewujudkan satu cita-cita yang mulia.

Dengan ketegaran yang dibarengi ilmu setelah mengikuti pelatihan di Pinbuk Sumatera Utara, para tenaga muda ini berhasil mendirikan BMT yang di beri nama **BMT Bina Mitra Mandiri** pertengahan tahun 2010.

Sejak awal BMT ini memang digagas untuk memberikan bantuan bagi kalangan ekonomi rendah yang sebelumnya banyak terjerat dalam lingkaran modal dan kemiskinan. Maraknya rentenir di kalangan masyarakat yang semakin mempersulit masyarakat dalam memperoleh modal bahkan menambah hutang menjadi motivasi tersendiri bagi BMT untuk turut membantu perekonomian masyarakat kecil.

Sejak berdiri tahun 2010 sampai sekarang BMT Bina Mitra Mandiri mengalami banyak sekali tantangan eksternal maupun internal. Walaupun permasalahan yang tidak kunjung selesai namun melihat semangat yang cukup besar dari semua perintis ini menggugah hati beberapa Tokoh untuk ikut membantu menyelesaikannya, maka pada saat itu diadakan musyawarah, bagaimana bukan hanya menyelesaikan masalah tetapi menatap BMT kedepan supaya lebih baik.

B. Visi dan Misi BMT Bina Mitra Mandiri

Visi BMT Bina Mitra Mandiri adalah menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, dan meningkatkan kualitas ibadah anggotanya sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah SWT serta memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

Misi BMT Bina Mitra Mandiri adalah mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir dan jerat kemiskinan. Merupakan gerakan pemberdayaan yakni meningkatkan kepastian dalam kegiatan ekonomi riil dan kelebagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju, gerakan keadilan menuju membangun struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, bekermajuan serta makmur, maju dan berkeadilan berdasarkan syariah dan ridho Allah SWT.

C. Struktur Organisasi BMT Bina Mitra Mandiri

Struktur organisasi BMT Bina Mitra Mandiri dapat dilihat melalui gambar 3.1 di bawah ini. Dari gambar tersebut terlihat ada pemimpin cabang yang membawahi kepala bidang operasional, kepala bidang marketing.

1. Dewan Pendiri dan Pengurus
 - a. Dewan Pendiri
 - 1) Sri Wahyuni
 - 2) Safrijal
 - 3) Sampeyani br. Hasibuan, S.Ag.
 - 4) Dian Arifin Ginting
 - 5) Supriyanti
 - 6) Afifah Ali Amran, S.E.
 - 7) Sri Mulyani, S.Pd.I.
 - 8) Fera Donika, S.Pd.I.
 - 9) Ishak Ali Muda, S.Pd.I

- 10) Sandi Nova Mahrudi Harefa
- 11) arinda Nasri, S.E.
- 12) Husnul Hotimah
- 13) Ria Kustiati
- 14) Sukarmi
- 15) Muhammad Ridwan
- 16) Juliandi Arifianto
- 17) Dolly Surya Winarwan
- 18) Hendra Fariandy
- 19) Al Hayati
- 20) Misgiatun

b. Pengurus

1. Ketua : Supriyanti
2. Sekretaris : Dolly Surya Winarwan
3. Bendahara : Sri Wahyuni

c. Pengawas Syariah

1. Ketua : Sampeyani br. Hasibuan, S.Ag
2. Sekretaris : Dian Arifin Ginting
3. Anggota : Ishak Ali Muda, S.Pd.I

d. Pengelola

KCP HM. YAMIN						
No	Nama	TTL	Alamat	.Pend Tera-khir	Jabatan	Tgl Masuk
1	Nanang Irwan Susanto	Medan, 14/06/1974	Jl. Karya bakti No.97A Medan Johor	SMA	Kepala kantor	15/02/2013
2	Nurlismar	Medan, 21/10/1985	Jl. Malaka Gg. Saudara No. 5	Sarjana	Teller	01/05/2011
3	Wiwik Tri Angraini	Medan, 23 Maret 1986	Jl. Datuk Kabu Psr III No. 186	Sarjana	Marketing	01/11/2012
4	Lidya Frinka	Medan, 14/01/ 1994	Jl. Pasar VII Tembung	SMA	Marketing	01/02/2013
5	Wenty Agustina, SH	Medan, 25 Agustus 1988	Jl. Tuasan	Sarjana	Marketing	01/11/2013
6	Toto Sunandar	Medan, 11 Juli 1986	Jl. Kolam Renang Gg. Teladan I No 16 Berastagi	SMA	Marketing	24/01/2014
7	Syahgita Marianti	Saentis, 9 Juni 1995	Dusun XI Lor. Mulia Desa Saentis Kec. Percut Sei Tuan	SMA	Marketing	24/01/2014
8	Ahmad Idris	Medan, 14 November 1988	Jl. Sempurna Gg.Rafi/Mawar 5	SMA	Marketing	05/02/2014

2. Kelembagaan

a. Landasan Hukum

Nama Induk Lembaga	: BMT BINA MITRA MANDIRI
Kedudukan Lembaga	: Kantor Pusat
Tanggal Berdiri	: 3 Agustus 2010
Badan Hukum	: 518.503/44/BH/II/KUK/2010
ISP	: 518/SISP/15/KUK/2010
TDP	: 12.75.081.001.001-0010.0
NPWP	: 31.438.143.5-113.000
Keterangan Domisili	: 470/1406/SK-SD/2010

Rekomendasi
SU/B/I/2003

: Pinbuk Sumut No. D32/Pinbuk-

b. Alamat Kantor

- 1) Kantor Pusat : Jl. H.M. Yamin No. 504 Medan. Telp. (061) 750 70051
- 2) Kantor Cabang :
- 3) KCP Yamin : Jl. H.M. Yamin No. 504 Medan. Telp. (061) 750 70051
- 4) KCP Tuasan : Jl. Tuasan No. 69 Medan. Telp. (061) 7624 7874
- 5) KCP Saentis 1 : Jl. Musyawarah C Dusun III Saentis. Telp. (061) 750 30696
- 6) KCP Melati : Jl. Flamboyan Raya No. 122 Medan Telp. (061) 77044526
- 7) KCP Saentis 2 : Jl. Sudirman Dusun I Cinta Rakyat
- 8) KCP Anugrah : Jl. Suriadi Pasar III Ds. Sampali Telp. (061) 75385402
- 9) KCP Mabar : Jl. Rumah Potong Hewan Pasar III
- 10) KCP Diski : Jl. Medan Binjai KM. 12 Simpang Kompos
- 11) KCP Glugur Rimbun : Dusun III Sei Glugur Pancur Batu Telp. (061) 75385408
- 12) KCP Pancur Batu : Jl. Jamin Ginting No.73-74

D. Produk-produk dan Kegiatan Usaha BMT Bina Mitra Mandiri

Ruang lingkup usaha BMT Bina Mitra Mandiri :

1. Unit Simpan Pinjam.
2. Pembiayaan Pada Pengusaha Kecil.
3. Pembinaan dan Jaringan Usaha.

4. Menerima Penyaluran Zakat Infaq Sedekah dan Fasilitas Qurban.

1. Unit Simpan Pinjam

a. Simpanan Anggota

Simpanan pokok : Rp 5.000.000,- / anggota

Simpanan wajib : Rp 100.000,- / bulan

Simpanan sukarela: diatas Rp 1.500.000,-

b. Simpanan Calon Anggota

- 1) Minimal Rp 10.000,- s.d Rp. 200.000.000,- untuk semua produk simpanan BMT
- 2) Minimal Rp 5.000.000,- s.d Rp. 1.000.000.000,- untuk produk simpanan berjangka BMT
- 3) Simpanan Permata Hati dimulai dengan Rp.150.000,- s.d. Rp.1.000.000,- dengan jangka waktu minimal 1 tahun.

Berikut adalah produk simpanan yang ada di BMT Bina Anggota Mandiri:

- 1) Simpanan Mandiri
- 2) Simpanan Idul Fitri
- 3) Simpanan Qurban/Aqiqah
- 4) Simpanan Pendidikan
- 5) Simpanan Permata Hati

2. Pembiayaan Pada Pengusaha Kecil dan Menengah

BMT Bina Mitra Mandiri manyalurkan dana pinjaman yang diprioritaskan kepada Pengusaha kecil yang mulai tumbuh. Jalinan kerjasama antara BMT dengan Anggota didasarkan atas usaha dari Anggota itu sendiri. Untuk pedagang BMT akan menjalin kerjasama Murabahah untuk penyediaan bahan dagangan. Untuk peternak maupun pertanian BMT menjalin kerjasama Mudharabah atau Musyarakah.

Begitulah seterusnya kerjasama yang dilakukan BMT Bina Anggota Mandiri. Berikut adalah jenis-jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Bina Mitra Mandiri.

- 1) Pembiayaan Mudharabah
- 2) Pembiayaan Musyarakah
- 3) Pembiayaan Murabahah
- 4) Pembiayaan Qardhul Hasan

3. Pembinaan dan Jaringan Usaha

Setiap Usaha Anggota (calon anggota ataupun anggota) yang telah bekerjasama dengan BMT Bina Mitra Mandiri akan dibina langsung oleh BMT. Marketing yang bersentuhan dengan anggota akan memberikan masukan-masukan yang baik untuk memajukan Usaha. Dimana BMT setiap tiga bulan sekali memberikan pelatihan-pelatihan cara mengelola usaha.

Dari data – data yang diterima oleh marketing, anggota akan dihubungkan oleh BMT. Inilah yang disebut oleh BMT **Jaringan Usaha BMT**. Anggota satu akan terhubung dengan anggota yang lain melalui BMT. Secara tidak langsung BMT turut membantu usaha – usaha dalam memasarkan produknya.

4. Zakat Infaq Sedekah (ZIS)

BMT Bina Mitra Mandiri juga ikut dalam penyaluran Zakat Infaq dan Sedekah yang memang Ruhnya dari BMT. ZIS yang telah terkumpul akan disalurkan oleh BMT dengan memberikan kepada yang mustahiq. Program ini BMT namakan "**BMT Peduli**".

E. Kerjasama yang Sudah Dilakukan

BMT Bina Mitra Mandiri dalam menjalankan usahanya tetap menjadikan keanggotaan dengan lembaga lain sebagai salah satu program untuk mencapai tujuan, kerjasama yang telah dibangun diantaranya:

- a. PINBUK daerah dan wilayah

- b. Bank Syari'ah Mandiri Medan
- c. Dinas Koperasi
- d. Beberapa BMT di Kota Medan dan sekitarnya
- e. Pengajian dan Remaja Mesjid
- f. Organisasi kemasyarakatan yang bergerak di bidang pemberdayaan dan sosial.

F. Prosedur dan Persyaratan Untuk Mengajukan Pembiayaan Pada BMT Bina Mitra Mandiri

Layanan pembiayaan diberikan kepada anggota yang sudah menjadi anggota dengan prosedur dan syarat sebagai berikut:²⁵

- a. Telah menjadi anggota minimal 3 (tiga) bulan
- b. Usaha berdomisili disekitar kawasan Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang
- c. Memenuhi kewajiban sebagai anggota. Antara lain ialah:
 - 1) Membayar simpanan wajib sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam anggaran rumah tangga atau diputuskan dalam rapat anggota.
 - 2) Partisipasi dalam kegiatan usaha BMT
 - 3) Menaati ketentuan anggaran dasar, anggaran rumah tanggam keputusan rapat anggota dan ketentuan lainnya yang berlaku dalam BMT.
 - 4) Memelihara dan menjaga nama baik dan kebersamaan dalam BMT

Disamping itu pula, BMT Bina Mitra Mandiri mempunyai persyaratan –persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon peminjam sebagai bahan pertimbangan untuk mendapatkan pembiayaan. Tetapi sebelum nasabah memenuhi syarat-syarat , nasabah harus mengisi form permohonan pembiayaan terlebih dahulu. Setelah itu barulah calon

²⁵ BMT Bina Mitra Mandiri Sharia Micro Finance KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) *Profil Perusahaan* 2010

peminjam memenuhi persyaratan-persyaratan seperti dibawah ini, antara lain:²⁶

- 1) Sudah bergabung di BMT minimal 3 (tiga) bulan
- 2) Usahnya telah berjalan minimal 6 (enam) bulan
- 3) Foto copy KTP
- 4) Foto copy Kartu Keluarga
- 5) Domisili sekitar Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang
- 6) Memiliki tabungan minimal 10% dari plafon yang diajukan

Tetapi, sebelum pihak BMT Bina Mitra Mandiri memberikan pelayanan, pihak BMT akan menganalisa terlebih dahulu terhadap calon nasabahnya, agar nantinya tidak terjadi kredit macet dan pengembangan pembiayaan tersebut lancar dan usaha nasabah berkembang.

Sebagaimana analisa perbankan, BMT Bina Mitra Mandiri juga memberikan analisa 5C kepada calon peminjam. Namun karena pihak BMT Bina Mitra Mandiri menggunakan sistem bagi hasil maka lebih tertumpu pada analisa kelayakan usaha. Analisa tersebut adalah:

a. Character

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon peminjam dengan tujuan untuk menganalisa kejujuran calon peminjam. Dalam hal ini pihak BMT Bina Mitra Mandiri melakukan proses investigasi terhadap tetangga, saudaranya, atau orang-orang yang berdekatan dengan si peminjam. Dan BMT Bina Mitra Mandiri juga lebih memprioritaskan bagi laki-laki yang tidak merokok, mereka ini mempunyai nilai lebih di mata BMT. Maka bagi laki-laki yang merokok tidak terlalu di prioritaskan.

b. Capacity

Yaitu penelitian secara subyektif tentang kemampuan calon

²⁶ Hasil wawancara penelitian Kepada Supriyanti, Operation Manager BMT Bina Mitra Mandiri, pada hari Senin tanggal 22 Juni 2015

peminjam untuk melakukan pembayaran. Dalam hal ini BMT Bina Mitra mandiri memberikan syarat kepada calon peminjam bahwa usahanya minimal sudah berjalan 6 bulan, dan juga mereka harus berpotensi untuk mengembangkan usahanya. BMT Bina Mitra Mandiri lebih prioritaskan kepada mereka yang berpendidikan, karena biasanya orang-orang seperti itu lebih kreatif dan mempunyai konsep dalam membuka usaha.

c. Capital

Yaitu penelian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh ppara calon peminjam. Dalam hal ini BMT Bina Mitra Mandiri melihat modal dari dua sisi, selain dari segi materi juga dari segi amanah, artinya sejauh mana calon peminjam dalam memegang amanah yang diberikan pihak BMT untuk mengembangkan usaha.

d. Condition

Yaitu BMT dalam penyaluran pembiayaan tersebut melihat kondisi ekonomi suatu NEGARA dan lokasi kegiatan usaha dan secara spesifik mengkaitkannya dengan calon peminjam.

e. Collateral

Yaitu peminjaman yang dimiliki oleh calon peminjam.

Dalam hal jaminanm BMT Bina Mitra Mandiri mensyaratkan jaminan sesuai besar kecilnya jumlah pinjaman. Jika jumlah pinjamannya Rp 1.000.000 ke bawah jaminannya Ijazah SMA, sedangkan jika pinjaman Rp 1.000.000 ke atas minimal jaminan berupa BPKB.

f. Analisa kelayakan usaha

Yaitu penilaian terhadap kelayakan usaha calon peminjam. Kegiatan analisa kelayakan usaha pada BMT Bina Mitra Mandiri ini dilakukan berdasarkan informasi yang didapat dari analisa di lapangan yang dilakukan oleh pihak BMT terhadap kegiatan usaha calon peminjam.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAYARAN

A. Strategi yang Dilakukan oleh BMT Bina Mitra Mandiri dalam Mengembangkan dan Meningkatkan Pembiayaan UKM Medan.

Adapun strategi yang digunakan oleh BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan usaha kecil dan menengah adalah sebagai berikut:

1. Datang langsung ketempat calon nasabah

Adalah salah satu strategi BMT Bina Mitra Mandiri untuk mendapatkan nasabah dan membantu para pelaku UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang memang membutuhkan pembiayaan untuk mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usahanya yaitu dengan mendatangi satu persatu para pedagang atau pelaku usaha kecil dan menengah tersebut dan menawarkan produk-produk BMT Bina Mitra Mandiri khususnya produk pembiayaan.

Adapun langkah-langkah dalam strategi ini antara lain:

Pertama, maketing mempersiapkan keperluan-keperluan yang dibutuhkan yaitu;

a. Brosur

Merupakan hal yang sangat penting karena brosur ini merupakan senjata marketing untuk memberikan informasi kepada calon nasabah yang akan didatanginya, dengan brosur ini maka si calon nasabah dapat mengetahui bahwa benar adanya bahwa orang

yang menawarkan pembiayaan kepadanya adalah marketing BMT Bina Mitra Mandiri, kemudian calon nasabah juga mengetahui produk apa yang ditawarkan kepada mereka.

b. Alat tulis

Alat-alat tulis seperti ballpoint buku catatan dan lain-lain, yang gunanya untuk mencatat alamat, nomor telpon calon nasabah, mencatat alamat calon nasabah, yang kemudian hari akan di hubungi untuk menanyakan berminat atau tidaknya calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan.

Kedua, marketing mempersiapkan tujuan atau daerah mana yang akan di kunjungi, dalam hal ini para marketing biasanya telah membuat jadwal setiap hari kemana mereka akan menawarkan produk pembiayaan, agar dalam kunjungan mereka tidak terjadi kekeliruan dengan marketing lainnya.

Ketiga, ketika mereka marketing di jalan mereka mengamati dari setiap pedagang/pengusaha yang akan di datangnya. Artinya marketing langsung menganalisis apakah pedagang akan di datangnya. Artinya marketing langsung menganalisis apakah pedagang yang akan ditawarkannya memiliki prospek yang bagus dimasa depannya atau tidak. Jika mereka yakin dengan usaha yang dimiliki oleh calon nasabah maka mereka pun menawarkan produk pembiayaan untuk pengembangan usaha si calon nasabah, dari informasi yang diberikan oleh marketing haruslah jelas penyampaiannya kepada calon nasabah dan disana diharapkan calon nasabah tertarik dengan presentasi dan penjelasan marketing, dalam hal ini kemampuan berkomunikasi sangatlah penting untuk meyakinkan calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan di BMT Bina Mitra Mandiri.

Keempat, setelah dua hari biasanya marketing mem-follow up calon nasabah, baik menghubunginya lewat telepon atau bahkan dating kembali untuk menanyakan calon nasabah tersebut setuju atau tidak untuk mengajukan pembiayaan di BMT Bina Mitra Mandiri, jika calon nasabah setuju dan telah menentukan bagi hasil dengan BMT Bina Mitra Mandiri untuk dirapatkan layak atau tidaknya calon nasabah ini mendapatkan pembiayaan, tentunya dengan berbagai pertimbangan dan kesepakatan bersama. Adapun hasil keputusan rapat di beritahukan kepada calon nasabah, baik disetujui maupun tidak agar calon nasabah mengerti, jika diterima maka marketing akan mendatangi calon nasabah

hal-hal yang harus dipersiapkan untuk keperluan administrasi

Strategi ini digunakan untuk memberikan informasi sekaligus sebagai promosi BMT Bina Mitra Mandiri kepada masyarakat di daerah Serdang HM Yamin dimana keberadaan BMT Bina Mitra Mandiri dan juga untuk meningkatkan perekonomian masyarakat setempat.

2. Rekomendasi mitra lama

Yaitu dengan cara melihat data-data mitra yang memang sudah dikenal lebih dahulu atau melalui mitra ke mitra yang lain dan saling memberi informasi jika ada mitra yang lain membutuhkan pembiayaan untuk pengembangan usaha mereka. Biasanya cara ini sering digunakan karena untuk mendapatkan nasabah kemungkinannya cukup besar dengan saling mengenal terlebih dahulu, kemudian marketing menghubungi atau langsung mendatangi tempat usaha ataupun juga bisa langsung datang kerumah calon nasabah ini tentunya dengan persetujuan atas kemauan calon nasabah.

3. Jenis usaha yang dibiayai

Strategi ini di gunakan untuk menyaring jenis usaha apa saja yang boleh dibiayain oleh BMT Bina Mitra Mandiri, tentunya berdasarkan syariat Islam. Adapun beberapa kriterianya yaitu:

a) Perdagangan yang halal

Pengertian perdagangan dalam kamus wikipedia dapat didefinisikan sebagai kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan jumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Aktivitas perdagangan ini merupakan kegiatan utama dalam sistem ekonomi yang diterjemahkan sebagai sistem aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi barang dan jasa.²⁷

²⁷ BMT Bina Mitra Mandiri Sharia Micro Finance KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) Profil Perusahaan 2010

Dalam perdagangan Islam perdagangan merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah muamalah, yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Meskipun demikian, sektor ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor riil. Sistem ekonomi Islam memang lebih mengutamakan sektor riik dibandingkan dengan sektor moneter, dan transaksi jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud.

Dalam Islam kegiatan perdagangan itu haruslah mengikuti kaidah-kaidah dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah SWT. Aktivitas perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah. Dengan demikian, selain mendapatkan keuntungan –keuntungan materi guna memenuhi kebutuhan ekonomi, seseorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.²⁸

Usaha perdagangan yang didalamnya mengaandung tujuan–tujuan yang eskatologis seperti ini dengan sendirinya mempunyai watak-watak khusus yang bersumber dari nilai tata samawi. Watak-watak yang khusus itulah merupakan ciri-ciri dari perdagangan yang Islami sifatnya, dan ini tentu saja merupakan bembda dengan pola-pola perdagangan lainnya yang tidak Islami.

Watak ini menjadi karakteristik dasar yang menjadi titik utama pembeda antara ketiatan perdagangan Islami dengan perdagangan lainnya, yaitu perdagangan atas dasar prinsip kejujuran, yang didasarkan pada sistem nilai yang bersumber dari agama Islam, dan karenanya didalamnya tidak dikenal yang disebut *zore sum game*, dalam pengertian keuntungan seseorang diperoleh atas kerugian orang lain. Dengan kejujuran dan aspek spiritual yang senantiasa melekat pada praktek-praktek pelaksanaanya, usaha

²⁸ Masyhuri, et all, Penelitian Sistem Perdagangan Dalam Islam, Abstrak, LIPI

perdagangan yang terjadi akan mendatangkan keuntungan kepada semua pihak yang terlibat. Perdagangan yang dilakukan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan (gharar), yang karena itu ada pihak yang dirugikan, dan aspek-aspek lain sejenis jelas merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.²⁹

Tentang perdagangan di dalam Al-Quran dengan jelas disebutkan bahwa perdagangan atau perniagaan merupakan jalan yang diperintahkan oleh Allah SWT untuk menghindarkan manusia dari jalan yang bathil dalam pertukaran sesuatu yang menjadi milik di antara sesama manusia. Seperti yang tercantum dalam Q.S. An-Nisa [4]:29. Yang artinya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu, dan janganlah membunuh dirimu, sesungguhnya Allah sayang kepadamu. (Qs. An-Nisa [4] : 29)

Telah jelas bahwa Allah SWT sangat melarang mendapatkan harta dengan cara yang bathil, yaitu dengan hal-hal yang penuh dengan ketidakjelasan dan penipuan kemudian Allah SWT menganjurkan untuk melakukan perniagaan untuk mendapatkan harta tersebut karena perniagaan yang halal dan sesuai dengan syariah Islam tidak ada pihak yang terdzalimi antara penjual dan pembeli.

b) Perdagangan yang produktif dan menguntungkan

Berasal dari bahasa Inggris "product" yang berarti hasil, produktif berarti menghasilkan kemudian diadopsikan kedalam bahasa Indonesia yaitu produktif yang berarti kemauan untuk menghasilkan sesuatu atau banyak mendatangkan hasil. Produktif dapat juga diartikan

²⁹ Syekh Muhammad Yusuf Qardhawi, Halal dan Haram dalam Islam, Bab IV point 4.2, bagian Muamalah Alih Bahasa: H. Mu'ammal Hamidy, (PT.Bina Ilmu, 1993)

dengan menghasilkan atau berkarya.³⁰ Usaha yang produktif adalah usaha yang selalu menghasilkan produk-produk yang secara terus menerus dan bahkan selalu meningkat disetiap perjalanan usaha dan menghasilkan nilai lebih, usaha yang produktif akan memberikan pendapatan yang sangat baik dalam hal ini usaha kecil dan menengah adalah termasuk usaha yang sangat produktif dan memiliki prospek yang bagus dalam kegiatan dunia perekonomian. Oleh karena itu marketing disini sangat berperan penting dalam menganalisa apakah calon nasabah yang ditawarkannya ini memiliki prospek yang bagus kedepannya, jangan sampai terjadi kredit macet akibat marketing salah dalam menganalisa calon nasabah, selain itu marketing juga memberikan saran-saran yang sangat membantu perkembangan nasabahnya agar tetap produktif dan menguntungkan.

4. Promosi

Dalam melakukan promosi BMT Bina Mitra Mandiri mengandalkan beberapa jenis promosi di antaranya:

a. Brosur

Yaitu dengan menyebarkan atau memberikan brosur-brosur kepada para pedagang disekitar daerah Kota Medan, yang mana fungsinya untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk pembiayaan dan untuk menjaring nasabah lebih banyak lagi memperluas cakupan.

b. Media lainnya

Promosi dilakukan bukan hanya dilakukan dengan cara manual seperti memberikan brosur kepada masyarakat, akan tetapi BMT Bina Mitra Mandiri juga menggunakan media lain seperti, surat kabar, internet, stasiun radio, banner, dan lain-lain, yang mana di zaman yang semakin canggih ini BMT Bina Mitra Mandiri terus mengembangkan penyediaan informasi melalui teknologi canggih yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang kian canggih dan praktis.

30 BMT Bina Mitra Mandiri Sharia Micro Finance KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), Profil Perusahaan 2010

Dari keempat strategi yang digunakan oleh BMT Bina Mitra Mandiri tersebut di atas adalah saling keterkaitan satu dengan yang lainnya, yang mana saling melengkapi. Dari mulai mendatangi langsung calon nasabah, rekomendasi mitra lama, jenis usaha yang dibiayai, dan promosi. Semua strategi diatas yang digunakan sangat efektif dalam menjaring calon nasabah serta menyaingi dan memusnahkan para rentenir yang kian merajalela, menjebak para pengusaha dan pedagang dengan janji dan kata-kata manis mereka padahal pada rentenir ini hanya memikirkan keuntungan semata tanpa memikirkan kemajuan pedagang itu sendiri.

A. Perkembangan Pembiayaan BMT Bina Mitra Mandiri Terhadap Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah di Daerah Kota Medan

Perkembangan BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan usaha kecil dan menengah dapat dilihat dari gambar grafik berikut dibawah ini:

Tingkat hasil investasi yang diperoleh BMT Bina Mitra Mandiri pada tahun 2013 deviden anggota menunjukkan angka 30%, bagi hasil tabungan sebesar 11% dan bagi hasil deposito menunjukkan angka 8%. Sedangkan di tahun 2014 deviden anggota mengalami kenaikan yaitu 31% naik 1% sedangkan bagi hasil tabungan mengalami penurunan di angka 8% turun 3%, dan bagi hasil deposito mengalami kenaikan yang melonjak 12% naik 4%. Di tahun 2015 memiliki kesamaan yaitu bertahan di angka 31% pada deviden anggota sedangkan bagi hasil tabungan mengalami kenaikan 12% dan bagi hasil deposito mengalami kesamaan yaitu bertahan di angka 12%.

Tabel 4.2

PERTUMBUHAN ANGGOTA (JIWA)

2013	2014	2015
221	299	373

Tabel Pertumbuhan Anggota menunjukkan adanya peningkatan di setiap tahunnya peningkatan di tahun 2014 sebanyak 78 yang semula

di tahun 2013 sebesar 221 menjadi 299 di tahun 2014, di tahun 2015 juga mengalami peningkatan sebanyak 74 yang semula di tahun 2014 sebesar 299 menjadi 373 di tahun 2015. Pertumbuhan anggota dari tahun ke tahun mengalami peningkatan walaupun sedikit.

Dari data-data di atas maka dapat dijelaskan bahwa peluang BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan UKM ini sangat terbuka lebar itu karena sebagian besar penduduk Indonesia beragama Islam dan lebih kurang 40 juta UKM yang perlu dilayani dan membutuhkan pembiayaan permodalan untuk pengembangan usahanya. Di samping itu sistem bunga masih menjadi perdebatan khilafiyah, banyak kaum muslim yang tidak menyimpan uangnya di perbankan karena tidak mau dengan sistem bunga. Sementara peluang dalam penyaluran pembiayaan bagi UKM oleh BMT Bina Mitra Mandiri juga terbuka lebar itu dikarenakan banyaknya usaha kecil menengah yang masih menggunakan jasa rentenir dalam memenuhi kebutuhan mereka baik untuk keperluan rumah tangga maupun untuk tambahan modal usaha, padahal sistem yang digunakan para rentenir ini jelas-jelas merugikan masyarakat dengan tingginya tambahan yang diberikan oleh pihak rentenir kepada si peminjam, apalagi bunga yang ditetapkan bersifat berlipat-lipat apabila sipeminjam tidak dapat membayar tepat pada waktunya. Oleh karena itu BMT Bina Mitra Mandiri berusaha memanfaatkan kondisi tersebut untuk menjalankan tujuannya yaitu penyaluran pembiayaan dengan sistem syariah yang diharapkan masyarakat untuk beralih dalam melakukan pinjaman dari rentenir ke BMT Bina Mitra Mandiri.

Tantangan yang dihadapi oleh BMT Bina Mitra Mandiri adalah merebaknya pembiayaan mikro yang dikelola oleh bank-bank konvensional dan kesiapan masyarakat dalam menerima dan memahaminya sebab masih ada masyarakat yang menganggap pola syariah identik dengan zakat-infak atau gratis sebab bernuansa keagamaan. Selain itu yang tidak kalah pentingnya adalah kejujuran nasabah dalam rangka menentukan bagi hasil keuntungan tersebut. Demi menghindari bagi hasil kadangkala seharusnya untung dilaporkan rugi sehingga dapat membuat BMT Bina Mitra Mandiri mendapat keuntungan yang tidak sebenarnya atau bahkan merugi. Selain itu pelayanan sangat cepat dan mudah para rentenir merupakan tantangan bagi BMT guna memenangkan persaingan. BMT merupakan alternatif sumber permodalan yang harus dikembangkan di tengah-tengah

masyarakat muslim pada khususnya guna ketenangan berusaha bagi UKM pada umumnya. Untuk itu perlu langkah-langkah strategis untuk mencapai hal tersebut antara lain:

- a. Perlu sosialisasi kepada umat muslim oleh ustad atau petugas BMT Bina Mitra Mandiri melalui majelis taklim atau pengajian secara intensif sehingga sistem bagi hasil benar-benar dipahami masyarakat atau diterima dan dipercaya masyarakat.
- b. Hendaknya setiap mesjid, pada jamaahnya mampu membentuk BMT guna membiayai UKM yang merupakan jamaahnya, sehingga fungsi mesjid tidak hanya untuk ibadah saja tapi berfungsi dalam melayani kepentingan ekonomi ummat.
- c. BMT Bina Mitra Mandiri perlu melayani nasabah dengan melebihi cara para rentenir memberi pelayanan yaitu mendatangi para UKM di pasar-pasar tradisional dengan memakai identitas BMT Bina Mitra Mandiri yang jelas demi menarik hati para UKM. UKM dikelompok berdasarkan domisili dan diadakan pengajian dan majelis taklim antar nasabah sehingga kepentingan dunia dibarengi dengan kepentingan akhirat.
- d. BMT Bina Mitra Mandiri dapat memanfaatkan lulusan madrasah, pondok pesantren, sarjana ekonomi syariah sebagai petugas lapangan atau marketing BMT sekaligus sebagai penceramah agama pada majelis taklim atau pengajian nasabah BMT.

Perkembangan BMT tergantung kepada masyarakat muslim pada khususnya, dengan merubah pola pikir dan tindakan nyata di lapangan dalam melayani kebutuhan UKM sehingga manfaat BMT dirasakan UKM dengan prinsip halal, sederhana, mudah, cepat, dan tepat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang telah penulis kemukakan di bab-bab sebelumnya, maka penulis memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan oleh BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan usaha kecil dan menengah (UKM) antara lain:

- a. Datang langsung ketempat calon nasabah

Strategi ini digunakan untuk memberikan informasi sekaligus sebagai promosi BMT Bina Mitra Mandiri kepada masyarakat di daerah Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang khususnya di Kecamatan Percut Sei Tuan di mana keberadaan BMT Bina Mitra Mandiri, dan juga untuk meningkatkan perekonomian masyarakat setempat.

- b. Rekomendasi mitra lama

Yaitu dengan melihat data-data mitra yang memang sudah dikenal lebih dahulu atau melalui mitra ke mitra yang lain dan saling memberikan informasi jika ada mitra yang lain membutuhkan pembiayaan untuk perkembangan usaha mereka.

- c. Jenis usaha yang dibiayai

Strategi ini digunakan untuk menyaring jenis usaha apa saja yang boleh dibiayai oleh BMT Bina Mitra Mandiri, tentunya berdasarkan syariat Islam .

Adapun beberapa kriterianya yaitu:

- 1) Perdagangan yang halal
- 2) Perdagangan yang produktif dan menguntungkan
- d. Promosi

Dalam melakukan promosi BMT Bina Mitra Mandiri mengandalkan beberapa jenis, di antaranya:

 - 1) Brosur
 - 2) Media lainnya, seperti surat kabar, internet, stasiun radio, banner dan lain-lain.
2. Perkembangan pembiayaan BMT Bina Mitra Mandiri terhadap UKM, dengan strategi-strategi yang telah dilakukan oleh BMT Bina Mitra Mandiri dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan UKM terbukti berhasil karena rata-rata tiap tahunnya mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

B. Saran-saran

Adapun saran – saran untuk BMT Bina Mitra Mandiri dari penulisan adalah:

- a. Tetap mempertahankan strategi-strategi yang telah dilakukan selama ini, bahkan harus dikembangkan dan dikemas sedemikian rupa agar pelaku UKM dapat lebih mengembangkan dan meningkatkan produktivitasnya.
- b. Tetap memberikan pelayanan yang lebih profesional dan memberikan yang terbaik sesuai dengan motto yang di usung oleh BMT Bina Mitra Mandiri yaitu “ untuk kesejahteraan bersama”
- c. Lebih menggalakkan promosi agar meningkatkan dan kemajuan BMT Bina Mitra Mandiri di masa depan]
- d. Lebih selektif dalam memberikan pembiayaan, agar dapat meminimalisir kerugian
- e. Meningkatkan sumber daya teknologi yang kian canggih untuk kemudahan masyarakat untuk mengakses informasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qura'an nul al-Karim, Surat An-Nisa ayat 29
- Amalia, Euis, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, Jakarta: Pustaka Astruss,2005
- Aziz, M. Amin, Pedoman Pendirian BMT, Jakarta: PINBUK Press,2004
- BMT Bina Mitra Mandiri Sharia Micro Finance KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) Profil Perusahaan 2010
- Hasil wawancara penelitian kepada Supriyanti, Operation Manager Bmt Bina Mitra Mandiri, pada hari Senin tanggal 22 Juni 2015
- Ismail, Perbankan Syari'ah, Jakarta: Kencana,2011
- Masyhuri, et all, Penelitian Sistem Perdagangan Dalam Islam, Abstrak , LIPI
- Muttaqien, Dadan, Aspek Legal Lembaga Keuangan Syari'ah, Yogyakarta,: Safitria Insania Press, 2009
- Perkembangan Usaha Mikro, artikel ini diakses pada tanggal 3 Juli 2015 dari <http://sumeleh99.wordpress.com>
- Rangkuti, Freddy, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,1997
- Ridwan, Muhammad, Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil, Yogyakarta: UUI Press, 2011
- Rivai, Veithzal, Permata Veithzal, Andria, Islamic Financial Management, Jakrta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008
- Sartika Partomo, Tiktik, Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi, Bogor: Ghalia Indonesia, 2004

Sukamatjaya, Ahmad, “ Baitul Maal Wat Tamwil”, Bogor : yayasan Al-Amin Dharma Mulia, 2008

Stategi Wikipedia bahasa Indonesia, artikel ini diakses pada tanggal 2 Juli 2015 dari <http://id.wikipedia.org/wiki/Strategi>